

毎月1日発行

第114号 定価 850円 (税込み 935円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場 3-23-3 ORビル 6階
☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは

☎ 03-3371-9340

発行所 (株) ユーストカー (株) ユーストカードットコム

無料版

10月号

ユーストカー
NEWS

5面

中古車輸出

24面・必殺相場人

小樽港発

ロシア向け最新事情

高年式車が下落?

新車が来ない

納期遅れと実際の販売現場

9月も中古車相場は高値が続いた。その背景にあるタマ不足、つまり新車の生産・販売が滞り、車の買い替えが進んでいないことは周知のところ。前号では新車生産が滞っていることを、新車の装備レスの内容から説明した。

今月は新車の生産・販売が進んでいないことに対して、納期を切り口にみてみたい。今も納期の長期化・遅延だけでなく、受注停止や受注済分のキャンセルまで発生している。販売店へのヒアリングも行ったので、受注停止の状況等も整理してお伝えしたい。

さらに車種別の遅延、発注停止状況を詳しくお知らせするとともに、納期が遅延することで、販売現場で発生している問題点と対応内容をお伝えする。

中古車に関わっておられる皆様には、新車販売現場の実態を知ること、中古車相場の高騰が続いている状況をご理解いただけるのではないだろうか。

《2面へつづく》

業界最多の

リアル接続会場!

大好評!

リアルロボ



アイオークリアルの応札をロボットが代行する機能も搭載!

20周年記念
新規入会
キャンペーン
実施中!

詳しくは アイオー クリック検索



株式会社

アイオー



TEL.03-3512-6123 FAX.03-3512-6110

〒102-0075 東京都千代田区三番町8-1

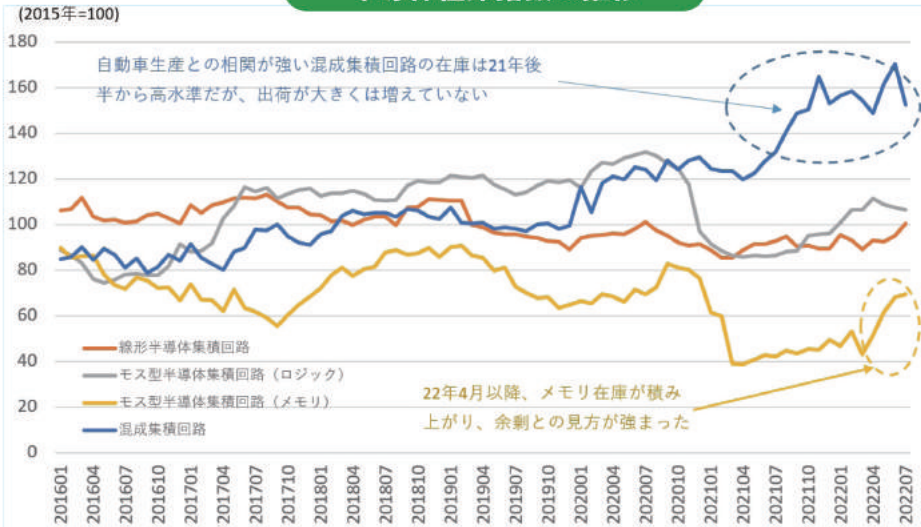
QRコードで
アクセス

新車受注・納期の一覧

受注・納期の状況	ブランド	受注停止
受注停止	トヨタ	
	レクサス	
	マツダ	
未定 1 年程度	トヨタ	
	トヨタ	
半年以上	トヨタ	
	ホンダ	
	日産	
半年程度	トヨタ	
	ホンダ	
5-6 ヲ月程度	トヨタ	
5 ヲ月程度	ホンダ	
4-5 ヲ月程度	トヨタ	
	マツダ	
4 ヲ月程度	トヨタ	
	ホンダ	
3-4 ヲ月程度	トヨタ	
	マツダ	
3 ヲ月程度	トヨタ	カローラ (ガソリン車)、カローラスポーツ、コペン GR SPORT、シエンタ (仕様による)、パッツ、
1 ヲ月程度 通常納期	ホンダ	アコード、インサイト、CR-V、シャトル

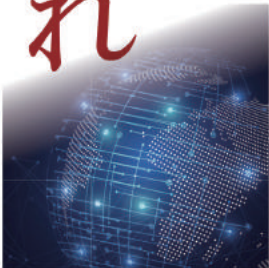
トヨタ、レクサス、ホンダは HP の情報にディーラーへのヒアリング内容で更新。その他はディーラーへのヒアリング結果

半導体在庫指数の推移



実際の

納期遅れ



新車の受注・納期の状況を左の一覧表にした。トヨタ、レクサス、ホンダはHPで受注・納期の状況を公開しているの、それをベースにしたが、編集部取材により得た情報で更新している。

よつては、見込み発注する等の対応を行ない、より早く納められるケースもあるようだ。実際の車の発注、納入に表とは異なる状況が発生している可能性がある。

厳しいレクサス、トヨタ

一覽表を見る限り、納期が最も厳しいのはレクサスのようだ。また、ディーラーに

わかる範囲で情報は更新している。8月までの国内の自動車販売実績は、トヨタは昨年、一昨年に比べて回復しておらず、他の国産車メーカーの回復具合と比べて劣っている。国内生産用部品の供給不足が原因としているが、海外輸出動向を見ると、海外重視の姿勢も感じてしま

HVの方が長納期

同一車種をガソリン車、ハイブリッド車(以下、HV)の別で見ると、半導体を多く使うHVやEVの方が納期が長い傾向だ。ただ、この関係も

ただし、車種

欧州メーカーについては、7月頃には半導体不足が解消し新車生産を回復させているとのニュースが見られた。状況は日本国内での生産よりも良くなっているかもしれない。

モデルチェンジの遅れ

また、モデルチェンジが予定されても

ディーラーの声

何を選んでも遅いという状況になっている。



10月19日

POS導入38周年
大記念AA

12日AA
+19日AA

3台~! 上限なし!
2週合計
ご出品台数賞

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 バイオクへ

当日
お取引1台賞

ご来場様を対象としたイベント盛りだくさん

限界価格に
挑戦中!

Low-Max ブロック
高額買取保証
実施中

キャンペーン中
軽自動車デビュー

キャンペーン価格: 出品料 1000 円
成約料 15,000 円

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

納期遅延の背景

車載半導体は不足

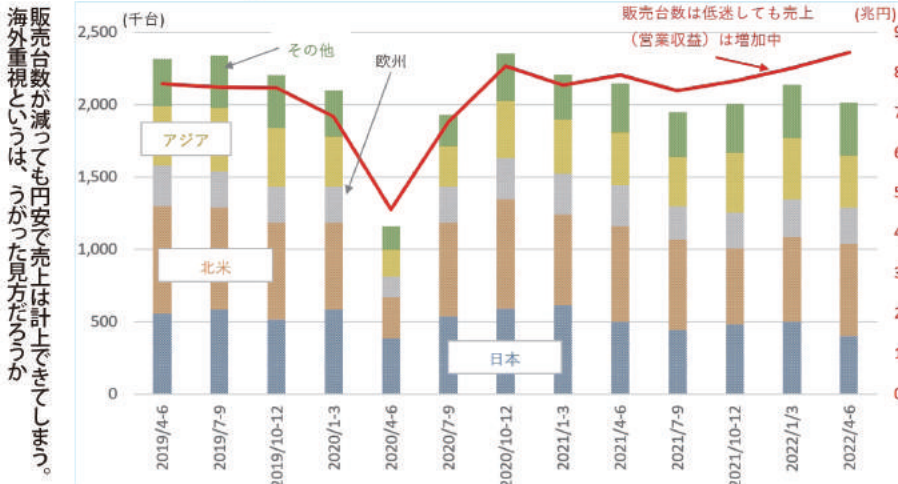
まず、半導体不足を取り上げておかなければならないだろう。

経済統計からは半導体不足は解消に向かっているように見える。しかし、自動車向けが解消に向かうとの見方は少ない。パソコン関係の半導体需給の悪化はあっても、多品種少量、採算性の悪さから半導体メーカーが車載半導体の生産に向かうとの見方は少ないようである。

半導体以外の部品・素材については、何が起きても不思議はない状況が続いている。目立つところでは、やはりロシアのウクライナ侵攻の影響は懸念材料だ。ロシアは希少資源の生産地であり、また、ウクライナはネオンガスやワイヤーハネス主要生産地である。最近は一般的な見方のように、加えて、3～5月の上海のロックダウンの影響も大きかったし、9月には中国の74都市でロックダウンという事態になった。今後も再発の可能性はある。中国のゼロコロナ政策が経済的に悪影響を与えることはこれまでも指摘されてきた。ただし、この政策の変更も見込めない。

9月に入り、ウクライナが東部地域を奪還、ロシアが予備役を投入するなど、ウクライナ侵攻は新展開を見せている。ただし、

トヨタの地域別販売台数と売上高



販売台数が減っても円安で売上は計上できてしまう。海外重視というふうな見方だろうか。

販売現場等の対応

今回は、新車の納期が長期化している中での販売現場等の問題点や対応をヒアリングした。

D. 売れる車が無い

個々の現象や現場対応はそれぞれ異なるだろうが、整理してみると以下のA～Eの事項にまとめられそう。表の整理に合わせ、下段で生の声はご覧いただきたい。

販売のネタがなくなることに現場が悩んでいる。経済原則に則っているとすれば、それまでだが、多くのことを販売現場の負担にしているように見える。販売現場を維持できるのか心配になる状況だ。

A. 販売現場の縮小

生産台数が減少したため、実際の事業縮小が発生。

B. 代車・車検対応

納期が長期化したために代車の手当や車検を通すための対応が発生。

C. 下取り価格の対応

以上、販売のネタがなくなることに現場が悩んでいる。経済原則に則っているとすれば、それまでだが、多くのことを販売現場の負担にしているように見える。販売現場を維持できるのか心配になる状況だ。

問題点	対応等
A. 利益の縮小	
B. 納期の長期化に伴う代車・車検対応	・車検費用の軽減、直接的・間接的負担
E. 現場対応・現場判断	・納期問い合わせ対応（情報が無い、あるいは信頼できないのに）

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



メーカーから言われる納期が信用できない。納期遅れに関する車検代は補助している。(トヨタ)

MIRIVE 大阪

2022年10月の開催スケジュール

MIRIVE



MIRIVE大阪会場誕生3周年記念特別企画	ロープライスコーナー 毎開催流札時出品料 1,000円!
10/6 通常AA	●成約賞
10/13 通常AA	●成約賞
10/20 MIRIVE大阪会場誕生3周年記念AA	◆全コーナー流札時出品料1,000円 ●成約台数賞(1・3・5・10・20台賞) ※5・10・20台賞は後日送付
10/27 ハロウィンAA	◆DR&下取買取コーナー 流札時出品料1,000円 ●成約賞

MIRIVE WEBサイトからMライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会好評受付中！
申込みはWEB からかんたん手続き！

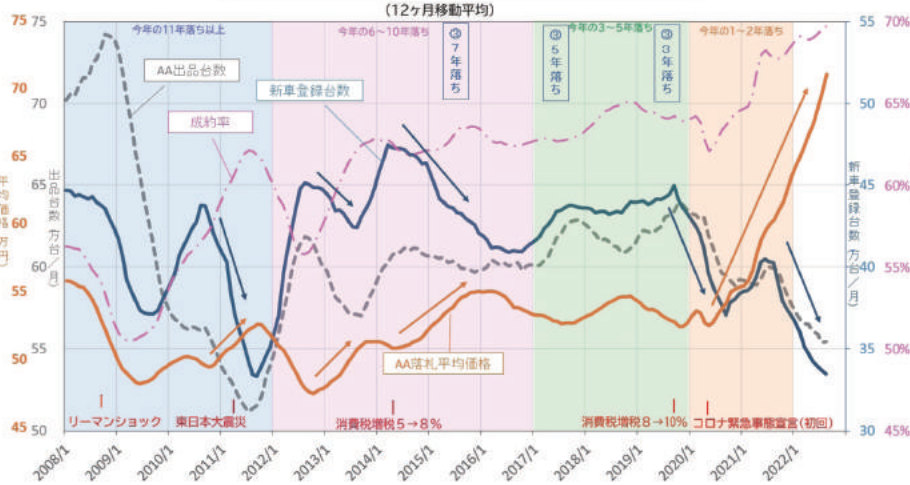
www.mirive.co.jp



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

TEL : 072-330-2200

新車登録台数とAA落札平均価格



中古車相場の見通し

以上、説明してきたが、メーカーは以下の方針で臨んでいるように伺われる。

メーカーは、国内販売と輸出ではどちらを優先しているのだろうか。足元の円安の下では明らかに輸出の方が儲かるので、無理をして国内に販売する必要はないと考えられ

長納期解消の見込みは？

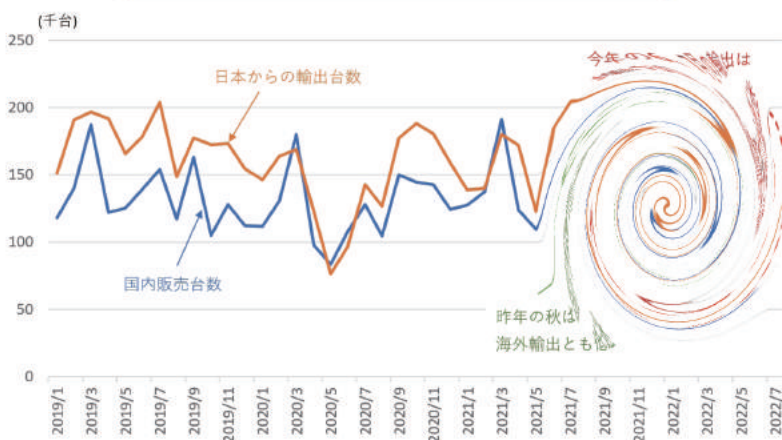
国内は取り残されているとも言える。トヨタのデータからは、決算期である3月には国内販売を増やしているようだが、その他の月は自然体のようだ。

その他、自動車向け半導体不足には先述の通

り、個別に不足しているものがあるようで、そもそも半導体メーカーにとって利益が薄い中、解消に向かうとは言い切れない。

そのほかの部品不足等も、ロシアのウクライナ侵攻、中国のゼロコロナ政策の継続が見込まれる中、解消に向かうとは思えない。

トヨタ・レクサスの国内販売と海外輸出



自動車生産の回復

最後に、このような販売状況の中での、今後の中古車相場に言及しておく。

長納期・遅延に解消の目処が立たないのだから相場が高値を継続するという見込みに変化はない。以下の構図は継続するしかなさそう。

納期の遅延↓取車・買収車の不足↓相場の高値維持

それでも、この見通しのリスクを考えておく。どのようなことがあるだろうか。今の中古車相場を形成している要素をピックアップしておくので、皆様の頭の片隅に置いておいていただければと思う。

為替レートに関しては、どのような動きでも、いつでも発生し得る、というのが皆様の経験則ではないだろうか。円安が反転する可能性は（いつでも）あり、編集部もここに異変はないか常にウォッチしている。

今の中古車相場をけん引している国を高年式から順に挙げると、

逆に、この状態がしばらく続くことが、国内の自動車業界に悪影響を与えないかが心配だ。

令和4年度 JUA 関連協

第58回

スタート

オータムリレーオークション

出品台数 15,080台

JU 東京
10月3日月
新会場14周年記念・JU関連協リレー・青年部協賛AA
セレモニースタート 9:30
セリスタート 10:00

JU 茨城
10月12日水
JU関連協リレー8・JU関連協青年部協賛8青年部会担当
セレモニースタート 10:45
セリスタート 11:00

JU 神奈川
10月13日木
関連協オータムリレーOB会&ディーラー協賛AA
セレモニースタート 10:40
セリスタート 11:00

JU 山梨
10月15日土
JU関連協オータムリレーオークション
セレモニースタート 10:50
セリスタート 11:00

JU 新潟
10月14日金
JU関連協オータムリレー・青年部会担当記念AA
セレモニースタート 10:15
セリスタート 10:30

JU 千葉
10月14日金
JU関連協オータムリレーオークション
セレモニースタート 10:50
セリスタート 11:00

アライ小山
10月13日木
開場35周年記念&JU関連協オータムリレーオークション
セレモニースタート 10:00
セリスタート セレモニー終了後

JU 埼玉
10月18日火
関連協オータムリレー8・JU埼玉会館24周年記念AA
セレモニースタート 9:50
セリスタート 10:00

JU 群馬
10月20日木
関連協オータムリレー・全支部合同記念AA
セレモニースタート 10:45
セリスタート 11:00

JU 栃木
10月21日金
JU関連協オータムリレー8・全支部員担当AA
セレモニースタート 10:45
セリスタート 11:00

アライベイト
10月21日金
JU関連協オータムリレー記念AA
セレモニースタート 9:50
セリスタート 10:00

JU 長野
10月25日火
関連協リレー青年部会担当AA
セレモニースタート 11:40
セリスタート 12:00

カタログギフト 全会場64点

魚沼産こしひかり 全会場190点

ゴール

お問い合わせ先

●JU 東京/ ☎048 (990) 8611 ●JU 埼玉/ ☎048 (798) 2111 ●JU 神奈川/ ☎0465 (37) 3751 ●JU 千葉/ ☎043 (257) 5257 ●JU 茨城/ ☎0299 (48) 1833 ●JU 栃木/ ☎028 (648) 1181
●JU 群馬/ ☎027 (350) 1200 ●JU 長野/ ☎0263 (58) 3700 ●JU 新潟/ ☎025 (362) 6666 ●JU 山梨/ ☎055 (279) 2552 ●アライAAベイト/ ☎044 (288) 7788 ●アライAA小山/ ☎0285 (45) 1555

Vol. 113

そこが知りたい中古車輸出

小樽港発、ロシア向け輸出最新事情

通年で20万台超えが実現しそうな気配

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

日本でも唯一、サハリン州に輸出される小樽港

小樽港からロシアへの中古車輸出台数は、ウクライナ侵攻以前は月間500台に満たない状況であったが、現在は1500台規模となり、3倍近くにまで膨れ上がっている。

同港が他の港と異なる点は、ウラジオストク港だけでなく、半数がサハリン州のコルサルフ港に運ばれていることだ。ちなみに両地域に運ばれる中古車の違いとしては、サハリンは大雪に見舞われる地域のため4WDのみが輸出されるのに対し、ウラジオは同じ極寒地域であっても降雪が少なく、2WDも大量に輸出される点が挙げられる。

地元の輸出業者に話を聞くと「6月頃から小型の自動車運搬船（PCC）が同港に頻りに寄港するようになった」と言う。なかには、木材を運んで来て、帰りに中古車を運ぶ船もあるようで、船会社はほぼロシアの会社とのこと。海上運賃については、ウラジオまで1台当たり1500USD前後、日本円で20万円以上、コルサルフは500USD前後で、同じく日本円で約7万円。侵攻以前と比較すると、短期間でウラジオが4倍、コルサルフが2倍にまで上昇している。前述の業者に言わせると「この間、台数が一気に増加し、確かに利益的には上がっている、しかし、台当たり利益は競合する企業が多いことから、我々も輸入業者も以前と同じ薄利で対応しており、逆にFOB価格が上がっている分、資金負担は重くなっている。その点、上昇分がすべて利益になるのが船会社。従って今、ロシアの船会社が競い合うように小樽港に群がって来ている」ようだ。

同港から輸出される人気車種としては、1500系のランクルプラドや80系のハリアー（サハリンには85系）が挙げられる。ただ最近の傾向として、日本側の税関が、4月6日付で政府が発動した600万円を超える乗用車の輸出を禁止していることから、当年ものや高年式の車両に対しては、オークションの計算書や落札伝票など、600万円に達していないことを証明するエビデンスの提出を求められるようになったと言う。

今後の見込みについて、地元の業者は「ロシアの場合、ある日突然禁止になることを常に覚悟はしている。しかし、今のところはこの状況がしばらく継続されると見込んでいる。ただ現地側の情報によれば、サハリンのコルサコフ港はそれほどでもないが、ウラジオストク港は別の貨物も含め港内が飽和状態にあるので、その点は注視しておく必要がある」と語ってくれた。

9月15日付で財務省が発表した貿易統計の速報値によれば、8月のロシア向け自動車の輸出台数は2万1728台となった（正確な数値は9月29日に発表される確報を参照）。

現在、同国には新車が輸出されていないので、すべてが中古車であり、久々の2万台超えとなっている。前述のようにウラジオストク港が若干

止になることを常に覚悟はしている。しかし、今のところはこの状況がしばらく継続されると見込んでいる。ただ現地側の情報によれば、サハリンのコルサコフ港はそれほどでもないが、ウラジオストク港は別の貨物も含め港内が飽和状態にあるので、その点は注視しておく必要がある」と語ってくれた。

9月15日付で財務省が発表した貿易統計の速報値によれば、8月のロシア向け自動車の輸出台数は2万1728台となった（正確な数値は9月29日に発表される確報を参照）。

現在、同国には新車が輸出されていないので、すべてが中古車であり、久々の2万台超えとなっている。前述のようにウラジオストク港が若干

年後半に向けた上位国の気になる動向

このところ、何かとロシアの話題が先行してしまいが、他の輸出先上位国でも年後半に向け、注目される動きがあるの

まず、アラブ首長国

連邦（UAE）については近年はコンテナ不足によって減少傾向にあったが、ここに来て少しずつ回復傾向に入っている。このコンテナ不足、当初は23年秋までと見られていたが、世界的な金融引き締めによる景気後退によって、輸出入の貨物が停滞傾向にあり、それに伴って、コンテナが余り始めているようだ。実際に海上運賃も、UAEまで40コンテナで最大1万5000USD、まで高騰していたのが、現在では3000USD程度まで戻していることから見て取れるのではないか。

これによって、年後半に向けて輸出台数は回復し、好調なロシアを捉えることはできないにしても、前年を上回る13万5000台程度への回復が期待される。

次に注目されるのが、先進国を続けるタンザニアだ。アフリカ諸国のなかでも、とりわけ高い経済成長率を背景に、近年は日本から中古車輸出が拡大している。

7月には1年半ぶりに日本での輸出検査が再開され、200USDのコストアップとなったが、ものともしていないようだ。7月単月ではニュージランド（NZ）を抜き、単独3位に躍進。累計でもアフリカの老舗ケニアを抜いて4位までランクアップしている。この勢いは続きそうで、通年で統計史上初のトップ3入りも現実味を帯びてきている。

その勢いに押されて、長年トップ3に君臨してきたNZがその域から脱落しそうな気配。今年からガソリン、ディーゼルの内燃機関車の関税を引き上げ、HV（ハイブリッド車）の輸入がメインになっているが、そのHVが現在では世界の多くの仕向国で引き合いが多く、価格競争についていけないようだ。

9月からは害虫処理のための熱処理対策が再開され、さらなるコストアップとなることから、年後半に向けて厳しい状況が続くそうだ。

最後にマレーシアについて。台数もさることながら、FOB価格が400万円超えと異常な事態になっている。現在、国内相場における高年式車の『爆上げ』の一要因になっているとも思われ、同国事情については大手輸出事業者取材し、次回号でレポートする予定だ。

港内が溢れつつあるウラジオストク港

小樽港では部品扱いとなるハーフカットの車両が積み込まれている

小樽港の様子。圧倒的な人気を誇る150系のランクルプラドが……

新サービス？

HUBNET？

DX？

WEB？

新ウェブサービスが登場するかも？

Coming Soon..

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



CAA 中部会場
Challenge Advance Assist

秋フェスAA ~2022~

10/19^水 AM 10:00 START

出品又は落札1台以上賞

北海道銘菓
さんほうろく
三方六

柳月 三方六

「しっとり系パウムクーヘン」の最高峰!
白樺の木肌をミルクチョコレートと
ホワイトチョコレートで表現しました。
十勝産100%の小麦粉をはじめ、バター・砂糖・卵は
すべて北海道産を使用したこだわりの味わい。

発送可



※掲載の画像・イラストはイメージです。

来場をお控えたいた
対象の会員様へ

ご希望により賞品の発送を承ります
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。

**10月のAA
スケジュール**

10/5^水 第1663回

レギュラーAA

10/12^水 第1664回

レギュラーAA

10/19^水 第1665回

秋フェスAA~2022~

10/26^水 第1666回

レギュラーAA



株式会社 シーイーエー 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



無在庫販売に転換し順調に拡大

旭自動車(株)〈新潟県新潟市〉

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

JR新潟駅からほど近い旭自動車(屋号「パレスオートセンター」)。創業は昭和36年、鍋谷達郎社長は3代目という老舗で、ここはネット集客増強研究会の「車のお探し専門店・新潟駅南店」でもある。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。

旭自動車は、6年前から展示車を一切無くし、無在庫販売へと切り替えた。その結果、顧客は増加し売上も順調に伸びている。在庫リスクがなく、中古車販売店にとって、理想といえるこの売り方について話を聞いた。



鍋谷達郎社長



手数料ビジネスのAA代行ではなく、総額で販売。展示場には売約済車がずらりと並ぶ



「一人のお客様を社員全員で担当する」社風で、社員間の情報共有も徹底し、社員のレベルが高い



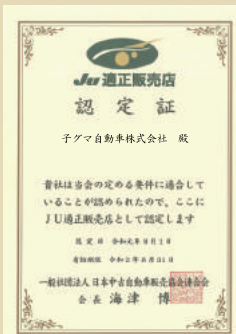
長時間の商談には店内の居心地の良さも重要。こうした総合力でクーゲル評価4.8も納得だ



地元の顧客が増えたことで整備入庫が大幅に増加した。無在庫販売にはサービス工場が不可欠だ

寧に、お客様に正しい知識を教えてあげることが重要だそう。 「AA仕入といっても、どんな車でも良いのではなく、当社推奨の全10項目の品質基準を設けています。例えば、修復歴車ではないこともその一つですが、なぜそれがダメなのか、具体例を挙げて理由を説明。お客様には、そうした理由の部分から大事なことです。ですから当社は、AAで安ければ何でも良い、というお客様には、ご遠慮いただいています」と言う。 こうしたことを紙芝居形式で分かりやすく説明するのだが、商談はすべてマニュアル化。3人の営業が誰でも出来るようにした。 「マニュアルも考えるに考へ抜いて、自分で作りました。商談でお客様が壁だと思ふようなことは、どう説明すれば理解してもらえるかなど、一つずつ問題を潰して。時には奥さんにも聞いてもらいながら、何度も作り直して完成しました」。 こうした努力を積み重ねた結果、小売り台数は以前より増え、社員の人数も数年前と比べほぼ倍増した。 は無いので紹介が発生しなかった。しかし無在庫になった現在は『とりあえず車が欲しいなら、あのお店に相談してみれば』と言っていただけ。 そうしたお客様がどんどん増えたのです。 こんな具合に、会社のあらゆる実績は増加の途をたどり、鍋谷社長は「無在庫にして本当に良かったです。会社もすごく強くなりましたからね」と振り返る。 今後は、このビジネスモデルを他エリアで展開することも視野に入れているそうで、これからの動向が楽しみだ。

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

教えて弁護士先生



「社員の精神疾患編」

先月号では、横澤弁護士に解雇の問題を解説してもらったが、読者からは続けて「精神疾患になつてしまった従業員への対応や、解雇はどうしたら良いのか」といった質問が寄せられた。具体的には、精神疾患の従業員が他の従業員に悪影響を与えてしまう場合や、精神疾患となつて働くことができなくなつてしまった従業員を解雇できるのか、などだ。横澤弁護士に解説をしてもらう。

解雇前に療養や休職を

「労働能力の喪失が焦点」

横澤弁護士

「従前から、従業員が精神疾患となつてしまう事例はありましたが、ここ数年でより一層、そのような事例が増えたように思います。精神疾患となる事例が客観的に増えたのかもしれないですが、従前は表に

出てこなかった事例が、表に出てくるようになってきたことも要因かもしれません。

精神疾患の問題を検討するにあたっては、まず精神疾患が生じないように職場作りが重要となります。

精神疾患の発症には、



職場でのストレスが大きく影響していることが多く、会社側としては、職場でハラスメントの問題が起こつていないか、業務量は適切か、長時間の残業が生じていないか、会社内でのコミュニケーションは上手に取れているかなど、従業員に過度のストレスが生じるような状況がないかを常々確認する必要があります。

健康診断での検査項目には、精神疾患を直接的に判断するものはありませんが、医師との問診内容等から、精神疾患の予兆等を把握されることもあります。

従業員が50人以上となつた場合には、健康診断の結果報告を労働基準監督署へ提出する必要があります。健康診断自体は、従業員数に関係なく実施する必要があります。就業できない状況である場合は、休職を選択することもあります。休職については、より詳しく後述します。

また会社は、従業員に対して1年に1回、健康診断を受けさせる義務があり、従業員の承諾を受けた上で、健康診断の結果を受け、健康診断個人票を保管する必要があります。

会社のなかで従業員の健康診断の結果を確認できるのは、人事担当者や職場の管理監督者に限られますが、そこで従業員が健康を害している、もしくは害する可能性がある場合には、その症状に応じた対応をすべきこととなります。

法律上、50人未満の事業所では、ストレスチェックの実施は努力義務とされていますが、小規模事業所でも実施にあつたの助成がある場合

もあるようですので、従業員の健康管理のために、ストレスチェックの実施を検討しても良いかと思ひます。

では、会社側の配慮にもかかわらず、残念ながら精神疾患になつてしまった従業員がいる場合、どのようにすれば良いのでしょうか。

従業員本人から申し出があつた場合には、本人からの希望を聞いた上で、会社としてどのような対応をするかを決めることが多いです。症状の程度にもよりますが、本人と協議の上、ストレスの要因となる事態解消をめざしたり（例えば、ストレスの原因が上司の言動にあるのであれば上司に対する指導等）、業務を軽減したり、配転をすることもあります。

就業できない状況である場合は、休職を選択することもあります。休職については、より詳しく後述します。

従業員が客観的にみて精神疾患のようだが、本人が認識していない場合は、まず上司や衛生担当者か面談を行ない、本人の健康状態や健康状態が悪化した要因を聞くことになるでしょう。

そうして本人が病院を受診してくれば良いのですが、状態が改善しない場合には、やはり業務の軽減や配転、休職等を検討することになるで

しょう。

一方、会社で他の従業員に悪影響を与えてしまふ精神疾患の従業員がいる場合の対応は、どうすれば良いのでしょうか。

重度の場合だと、勤務中に大声を上げたり、物を投げる、周りの人に暴言暴行を行なうというケースです。このようなケースになると解雇を検討することになります。解雇が有効となるためには、単に精神疾患を発症したことだけでなく、回復の可能性が乏しく、労働能力を喪失したと認められることが必要です。

そして、回復の可能性があるかは一時点での判断が難しく、経過観察が必要である場合が多いので、解雇に先立って、自宅待機や休職という措置を実施すべきといえます。

脳梗塞を発症したトラック運転手の事業で、休職命令を発令することなく解雇を行つた場合に、解雇が有効であるとした裁判例（東京地裁平成14年4月24日判決）があります。これは休職をさせても回復の見込みがないと認められる事実であり、精神疾患の場合には、回復の見込みの判断が難しいので、休職という措置を実施するのが一番無難だといえます。

それでは、休職制度に

CAA東京会場 2022.10

10/11
【火曜日】
第1115回

秋の初出品ジャンボA A

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

初出品車 出品料無料

初出品車限定

出品2台以上賞

JA成田市特産物！
成田市産米
コシヒカリ



成約又は落札1台以上賞



さいとう製菓 かもめの玉子 くり

10/25
【火曜日】
第1117回

買取店協賛記念A A

初出品コーナーの全車
輸入車初出品&輸入車コーナーの初出品車
軽初出品&軽コーナーの初出品車

出品料無料
(流札時)

特設

買取店コーナー 実施

全コーナー対象

出品3台以上賞



成約又は落札1台以上賞



マルモ食品工業 富士宮やきそば 銀座に志かわ 水にこだわる高級食パン

ご来場をお控へいただいた対象の会員様へ

ご希望により賞品の発送を承ります

詳しくはTC-webΣトップページのCAAニュース欄「イベント賞品発送申請書」をご参照ください
※受付はAA当日のみとなります

FAXでの受付となります



オークションスケジュール

10/4 レギュラー AA
第1114回

10/11 秋の初出品
ジャンボAA
第1115回

10/18 レギュラー AA
第1116回

10/25 買取店
協賛記念AA
第1117回

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



株式会社シーイーエー 東京会場

http://www.caanet.jp

〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1 TEL.04-7160-6000 FAX:04-7160-6010

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-webΣ http://taacaa.jp/







大切なお車運びます!!

http://www.touzaikaiun.jp

東 西 海 運 株 式 会 社

本社 / 〒115-0016 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 東インター齊喜ビル1F-D号室 TEL : 022-349-8340 (代) 北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL : 0270-27-5005 (代) 名古屋支店 名古屋市中村区太閤1-20-13 秀幸ビル3F TEL : 052-451-1031 (代)	大 阪 支 店 大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリウム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)
--	--



IT 導入補助金で値段を抑えて
整備・車販・钣金・記録簿・スマホ車歴
システムを導入!!

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/>

4次締切分
11月28日(月)まで

提出準備がございますので「早め」にお問合せください

最大
補助率 3/4
実質負担 1/4

▼ **今すぐアクセス**

2022 年度 自動車業界向け
IT 導入補助金 簡易計算サイト



WAFTECグループ
日本カーネット株式会社



ついて説明します。休職という制度は法律上決められたものではなく、通常、就業規則でその内容が定められています。

従業員の権利というよりは、会社側が休職を命じるという性質のもので、従業員が精神疾患で勤務できない状況であると認められれば、会社側としては休職命令を検討することになります。

休職が適用できる要件については、就業規則に記載してあるはずなので、欠勤日数など就業規則の要件を確認して実施するようにしましょう。

ここで注意が必要なのは、休職制度は私傷病つまり従業員本人側の都合で生じた場合に適用でき、業務上のことが原因で生じた精神疾患には、適用できないということです。

業務上生じた精神疾患は会社側の責任であり、

療養が必要であれば、その間休業させる必要があるすし、労災と認定されることもありまう。従前は精神疾患が労災と認定されることは少なかつたですが、ここ数年は認定されるケースも増えてきました。ただし、職場のストレスが精神疾患の原因のひとつであつたとしても、それだけで業務上疾患と判断されるわけではありません。同じような職場のストレスがあつたとしても、精神疾患となる人、ならない人がいることはイメージできると思います。

そこで、従業員が置かれた立場を具体的に吟味して、職場のストレスという具体的要因がその従業員の基礎疾病、素因、性格などの他の要因に比較して、有力である場合に限つて業務上の疾病という判断となります。

業務上の疾病かを判断するのは労基署でよし、最終的な判断は裁判所でなされますが、従業員からの申し出がない場合には、とりあえず私傷病として取り扱うことになるでしょう。

精神疾患となった従業員を休職とした後、休職期間が満了するのに伴って、従業員が復職することになった場合には、従前と同様に勤務をさせるのか、試し出勤やリハビリ出勤をするのかを検討することになります。

一方、休職期間を経過しても精神疾患が治らず、復職ができない場合には、多くの場合、退職という取り扱いになります。

これは、就業規則で休職期間経過の場合の効果をとどのように定めているかにもよるのですが、休職期間を経過して復職しない場合には、退職とな

ると規定されていれば、解雇という措置をとることなく退職となります。

このような規定がない場合には、解雇の要件を満たさないと解雇することとはできません。

復職に際してよく問題



となるのは、従業員が主治医から復職可能との診断書を取得してきたものの、客観的には復職できる状態ではないと認められるときです。

従業員の主治医は従業員寄りの意見を書くこと



全国53商組は一枚岩!!

令和4年度(第18回)
オールJU

10-11月の2カ月間で実施!

JU 中販連

全国リレーオークション

中四国
3,820台!

**大抽選会!!
ギフト券**

- 10月18日(火) JU 高知
(JU香川・JU愛媛・JU徳島協賛)
- 10月21日(金) JU 岡山
- 10月28日(金) JU 島根

中部
11,870台!

**大抽選会!!
ギフト券
各県名産品**

- 10月 6日(木) JU 富山
- 10月11日(火) JU 静岡
- 10月15日(土) JU 岐阜
- 10月19日(水) JU 石川
- 10月25日(火) JU 三重

九州
5,240台!

**大抽選会!!
国内招待旅行**
*新型コロナウイルスの感染状況により変更になる場合があります。

- 10月12日(水) JU 長崎
- 10月14日(金) JU 佐賀
(JU福岡会場)
- 10月20日(木) JU 宮崎
- 10月21日(金) JU 福岡

近畿
1,000台!

**大抽選会!!
ギフト券・人気家電・
コロナ関連商品**

- 10月 8日(土) JU 奈良
(JU滋賀・JU京都協賛)

北海道
2,100台!

**大抽選会!!
沖縄招待旅行**
*新型コロナウイルスの感染状況により変更になる場合があります。

- 10月 7日(金) JU 札幌
- 10月21日(金) JU 釧路
- 10月28日(金) JU 室蘭

東北
4,650台!

**大抽選会!!
最大5万円の
ギフト券**

- 10月 7日(金) JU 宮城
- 10月15日(土) JU 山形
- 10月18日(火) JU 岩手
- 10月27日(木) JU 福島

関東甲信越
9,350台!

**大抽選会!!
スチームクリーナー
ケルヒャー 合計105台**

- 10月28日(金) JU 千葉

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

**全国総台数
38,000台!**

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



画像① 4つのポイント (赤丸) をチェック!



画像② 製造年月日は右から左へ (画像は 2019 年 1 月 24 日製造)



画像③ 損傷している先端部

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、メルセデス・ベンツの主力モデル、Cクラスセダン (W205系) を取り上げます。

昨年フルモデルチェンジ

Cクラスの4代目モデルとして登場したW205系は、2014年にデビュー。Cクラスとして初めて車幅が1800mmを超えましたが、各所にアルミ合金素材を採用し、10kgの軽量化に成功。各自動車賞を受賞するなど人気は継続し、2021年に5代目のW206系へとフルモデルチェンジしました。

査定検査の現場では、遭遇する機会の多いモデルですが、車体に損傷や修理跡が見られる個体も少しずつ増えてきました。5代目へのシフトチェンジも進んでいるので、この辺りで要

注意ポイントを理解しておきたいところです。

MR Aプラットフォーム

Cクラスで採用されているのは、メルセデス・ベンツが新開発した後輪駆動専用の『MR Aプラットフォーム』。SクラスやEクラスと共有で、アルミニウム合金を多用しているのが特徴です。

ラジエーターコアサポーターはボルト留めタイプ。修復箇所所は、メルセデス・ベンツが新開発した後輪駆動専用の『MR Aプラットフォーム』。SクラスやEクラスと共有で、アルミニウム合金を多用しているのが特徴です。



画像④ 損傷が無い状態



画像⑤ くの字に曲がったリヤバンパーステー (赤丸)

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) 4.3% (2022 年 9 月現在)
- ◆車台番号刻印位置
→運転席座面下に刻印
- ◆色ナンバー表記位置
→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奥に設置

のがヘッドライトユニットの製造ラベル確認です (画像①黄丸)。ユニット上面に貼られたラベルには、製造年月日が印刷されているので、初年度登録年月との整合性がとれているかチェックしましょう。

画像①でもお分かりのように、ラジエーターコアサポーターよりも前方に位置する『損傷しやすい』部品なので、衝撃波及のバロメーターとして大変重宝します。

フロントインサイドパネルは、フロントフェンダーやラジエーターコアサポーターからの衝撃により『コの字』状になった先端部に負荷が集中します。

広範囲に損傷が拡大して

メルセデスベンツ・CクラスセダンのYouTube動画はこちらからアクセスできます

勝手に格付け! 査定難易度

査定する者からは、苦手意識を持たれてしまいがちな輸入車モデル。ですが、本モデルについてはカバー類で覆われている箇所も少ないので、修復歴チェックがしやすいといえます。とくにフロントインサイドパネル先端部や、リヤエンドパネルといった損傷しやすいエリアがしっかり確認できるので安心です。中古車市場における商品特性上、外板部位に修理跡がある個体も多いのでご注意ください。

査定難易度 B

MIRIVE 愛知会場

HAPPY HALLOWEEN

10月の開催スケジュール	
10月 7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
10月14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
10月21日(金)	秋の大感謝祭 AA 全車 流れ 1,000円 ・お取引賞
10月28日(金)	ハロウィン AA 出品3台以上で 流れ無料 ・お取引賞

MIRIVE
新鮮車両のMIRIVE

水曜日は 埼玉の日
木曜日は 大阪の日
金曜日は 愛知の日

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



アライオートオークション小山4輪

開場35周年記念& JUA関連協オースタムリレーAA

2022年10月13日(木)

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・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.araiiaa.jp/>

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

第16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』 をしていますか？【後編】

営業の勝ちパターンを把握する

前号で紹介した5つのステップは次の通りです。

『ステップ1…どんなお客様が多いのか？』

『ステップ2…商品ではなく何を手に入れたのか？』

『ステップ3…どんな現実をもっているのか？』

『ステップ4…見ている媒体、来店経路は何だったのか？』

『ステップ5…どんな言葉に反応したのか？』

これらのステップを経ると、あなたの営業の勝ちパターンが見えてきます。

実は、営業マンには得意な人や分野が存在するのです。この勝ちパターンを把握しておけば、目の前に現れた人が、どのパターンに似ているのか冷静に判断できますし、過去のデータベースから

対応を選んで営業することができま。

勝ちパターンを持つている営業と持っていない営業では、成果に差が出ます。その理由は、なぜ成果が出ているのかを頭で理解し、言葉で説明ができるので、再現性が高くなるからです。

テクニクではなく「調査」を重視する

突然ですが、あなたは、テクニクに翻弄されていませんか？ 確かにこのテクニクというのは、心をくすぐり、一発逆転しそうな気がするのですが、あなたも経験がある通り、テクニクだけでは稼ぎ続けることはできません。

では、どうしたら、継続的に稼ぎ続けることができるのかというと、常に『調査を怠らない』ということです。

僕とリアルでお話ししている人は分かると思いますが、常に悩みや願望を聞いて、振り返りをしていくのです。

では、なぜ毎回、聞くのか？ 1回ではいけないのか？

ここが、継続的に稼ぎ続けることができる

願望や悩みも変わり続けます。その事実を見失うと、継続的に稼ぐことは出来ません。そのためには、お金を払ってくれたお客様に聞いて、常に調査する事です。

以前とは、ずれていないかな？ 今は、どんなことに関心があるのかな？

これは、想像しても意味がなく、お客様に聞けば教えてくれます。もし、あなたがずっと稼ぎ続ける営業マンになりたかったら、常にお客様の現実と生きることです。

人間は、成長する生き物です。その進化を無視して、テクニクに惑わされていたら稼げなくて当然です。テクニクはあくまで調査を行ない、お客様の現実を知った上で、初めて効果を出すものです。調査をせずにテクニクを使っても、効果は出ません。

買うのはお客様です。この先も売れ続けたいければ、常にお客様の『今』を知ることです。

藤原智浩代表

▼プロフィール

株式会社 Office TV 代表取締役。顧客獲得コンサルタント。

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

〈クライアント一例〉

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

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



USS OSAKA

21周年大記念AA

10.21 [fri]

早期搬入 **9.30** [fri] 8:00スタート!!

取引1台賞 (出品または落札) ※ご来場者限定

鳥羽国際ホテル
チーズケーキ USSオリジナル(4号)

全車出品料

2,000円

(税別・流札時)



USS開設

40周年記念AA

10.28 [fri]

取引1台賞 (出品または落札) ※ご来場者限定

モンシェール
堂島ロールハーフ&堂島マロンロールハーフ

プライム3コーナー出品料

①プライムタイム ②輸入車プライム ③軽四プライム

2,000円

(税別・流札時)

2週合計出品賞 (10/21と10/28の合計出品台数) ※ご来場者限定

5台・10台・25台・50台・75台・100台・200台賞

〒555-0041 大阪府大阪市西淀川区中島二丁目7番106号 TEL.06-6476-1000

www.ussnet.co.jp

国内唯一のトラック専門オークション

ima いすゞモーターオークション
URL <http://www.portal.umax.co.jp/ima/>

IMA 東京会場

千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL:0476-42-5121



毎週水曜日11:00スタート

10月5日 第1492回 オークション

12日 第1493回 ハロウィン記念

19日 第1494回 オークション

26日 第1495回 オークション

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860



毎週木曜日11:00スタート

10月6日 第1108回 オークション

13日 第1109回 ハロウィン記念

20日 第1110回 オークション

27日 第1111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

10月7日 第1653回 オークション

14日 第1654回 ハロウィン記念

21日 第1655回 オークション

28日 第1656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

中古車販売、成長ネット

大平喜久

読者から「中古車販売で成長のネットとなるものは何ですか?」という質問をいただきましたので、今回はこれにお答えしたいと思います。

まず、成長の定義をどこに置くか、です。人によって成長の定義が違ふんじゃないですか。創業当初30万円だった給料を70万円にして、目標が120万円だとして、それをめざしてやっていく。ただし、ルールとして、人を使うと面倒だから自分、または身内だけで回すっていうケース。

あるいは、特定のエリアにおいて一定のシェアを確保する。ただし、金額がすべてというお客さんは排除しながら、それを達成することを成長とする。

または、多店舗展開もしくは売上規模の拡大をすべてに優先し、成長とする。

など、定義によって対策は異なると思うんですよね。このあたり、明確化していないと答えようがないというのが正直なところですけど、質問の文脈から見て、多店舗展開という仮定で僕の考え方を書きますね。

一般論ですけど、創業者の場合、類まれともいえる営業力を武器に創業しているケースがほとんどなんです。中古車販

て思ったことありません?

あれ、多分ですけど最も美味しい状態にセントラルキッチンで作り上げた商品を各店舗に配送しているんだと思うんですよ。もちろん僕はコマダの厨房に入ったことないし、バイトしたことないですよ。

だから僕が勝手に思っているだけで、違うかも知れないですよ。だけどミルの音もしないし、コーヒーの強い香りもしないんで、たぶんそうだと思いますよ。

この再現性というのはとても大きな問題で、再現性が高ければ、それと同一の店づくりをしていけば同じような利益が出しやすいいという事なんです。この問題に突き当たった時、最も大きなネットは属人性なんです。つまり、個人個人の能力差というか、個人に依存する部分です。

みなさん、コマダ珈琲には行ったことありますよね? 何か気が付きませんか。コマダってコーヒーの香り、しないなあって

今月の一句の季語は鰯雲の秋。鰯雲とは巻積雲のこと、小さな雲片が規則的に並んで、あたかも鰯が群れているかのように見えるので、鰯雲と呼ばれる。他にも鰯雲、うろこ雲といった呼び名の雲もある。

さて、今月の一句の島唄であるが、島唄とは元来、奄美群島で歌われる民謡のことを言うのであるが、「ザ・ブーム」の「島唄」の大ヒットによって沖縄民謡も一緒にたにして扱われるようになった。元々、島唄

それぞれの島に島唄

荒井寿一(荒井商事会長)



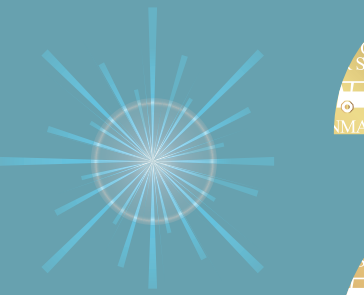
の内容としては、祝い歌、送り歌、悔やみ歌、祭り歌、踊り歌、正月歌、流れ歌など島人の生活の節目節目に必ず唄われていたもので、生活そのものを歌に託して生きて来たのである。もっと詳しく見ると集落ごとにオリジナルの唄があると言われていた。現在、NHK朝ドラの「ちむどん」の中でも多くの島唄が唄われている。改めて、日本の伝統文化の裾野の広さを改めて感じている日々である。

USS神戸 経理課 手束里緒さん



去年の4月に入社した手束さん。就職活動のなかでUSSに決めたのは「合同説明会の印象が良く、社内の雰囲気も明るくて自分に合っている気がしました」と話す。元々、学生時代に飲食店のアルバイトなどで接客業が好きだということを実感。神戸会場でも「会

USS GUNMA



10/15 ± Anniversary

Anniversary

おかげさまで23周年

全車出品料 All Corner

特設 輸入車

¥1,000

出品料 ¥5,000
成約料 ¥8,000
落札料 ¥10,000

360° 内装360度画像
1POS=¥5,000 円

○取引賞 群馬会場オリジナル堂島ロール
○出品落札台数賞 (5・10・23・40・60・80台賞)

イベントは急遽変更となる場合があります。出品部門の取引料・台数賞は、より休コーナー制度外となります。落札料がなくなり次第終了となります。

USS

USS群馬

群馬県藤岡市中 387 TEL 0274-24-8000

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



しごとの心得

- 新人も口頭で受けたならメモをしておくべきであった
- 一番のミスの原因はすぐにかねおさなかつたこと
- 先輩の対応が『自分は悪くない』ことに主眼があつて謝罪がおろそか

阿部「うちは後回しかよ。忙しい時に悪かったな!」

新人「あ! 忘れてた!」

新人「お電話かわりました! すいません! 忙しくて忘れてしまいました!」

先輩「はい、心得自動車販売です」

阿部「午前中電話したんだけど。まだかかってこないよ。ちゃんと伝えてくれた?」

先輩「え? すいません、僕は伝えました!」

新人「あ! 忘れてた!」

新人「お電話かわりました! すいません! 忙しくて忘れてしまいました!」

先輩「はい、心得自動車販売です」

阿部「午前中電話したんだけど。まだかかってこないよ。ちゃんと伝えてくれた?」

先輩「え? すいません、僕は伝えました!」

新人「あ! 忘れてた!」

新人「お電話かわりました! すいません! 忙しくて忘れてしまいました!」

先輩「はい、心得自動車販売です」

阿部「午前中電話したんだけど。まだかかってこないよ。ちゃんと伝えてくれた?」

先輩「え? すいません、僕は伝えました!」

新人「あ! 忘れてた!」

新人「お電話かわりました! すいません! 忙しくて忘れてしまいました!」

先輩「はい、心得自動車販売です」

間違った謝罪、していませんか?

謝罪編

ミスはしないに越したことは無い。だが、忙しい日常の中で、うっかりしてちょっとしたミスを犯してしまうことは否めない。そんな時に、謝罪の仕方と相手に与える印象が全く変わってしまう。

● 「忙しくて」という言い訳も相手の心証を悪くする言い方。「すいません」は謝罪言葉ではない

● 伝言は受けながらメモにする癖をつける

● 相手はかかってくるのを待っている。すぐに折り返しかける

● 先輩は同じ社内の人間としてきちんとした謝罪をする

● 新人はきちんとした謝罪の言葉を使う。ここでは「誠に申し訳ございませんでした」と伝えるべき

● 言い訳はしない。「忙しかった」などの理由は相手に対して言い訳にしか聞こえない

● ミスをする、無意識に保身が働き、言い訳が口から出てしまうもの

● だが、それを聞いている相手は気持ちが良いものではない。

● また、小さなミスであっても、誠意のある謝罪の言葉を述べるべきである。謝罪のマナーというよりも、心から「お詫する気持ち」が大切

● だが、それがあれば、おのずから誠意のこもった謝罪ができるはずである。

では、どうすれば良かったか。阿部さんになったつもりで読んで欲しい。

先輩「はい、心得自動車販売です」

阿部「午前中電話したんだけど。まだかかってこないよ。ちゃんと伝えてくれた?」

先輩「え? それは大変申し訳ございませんでした。お電話頂戴しましたことは伝えておりますが、本当に申し訳ございません。今後、このようにすることが無いようにしっかりと心がけます。少々お待ちください」

先輩「お! 阿部さんが電話かかってこないって、またかかってきたぞ!」

新人「あ! 忘れてた!」

新人「お電話かわりました! すいません! 忙しくて忘れてしまいました!」

先輩「はい、心得自動車販売です」

阿部「午前中電話したんだけど。まだかかってこないよ。ちゃんと伝えてくれた?」

先輩「え? それは大変申し訳ございませんでした。お電話頂戴しましたことは伝えておりますが、本当に申し訳ございません。今後、このようにすることが無いようにしっかりと心がけます。少々お待ちください」

先輩「お! 阿部さんが電話かかってこないって、またかかってきたぞ!」

新人「あ! 忘れてた!」

新人「お電話かわりました! すいません! 忙しくて忘れてしまいました!」

先輩「はい、心得自動車販売です」

阿部「午前中電話したんだけど。まだかかってこないよ。ちゃんと伝えてくれた?」

先輩「え? それは大変申し訳ございませんでした。お電話頂戴しましたことは伝えておりますが、本当に申し訳ございません。今後、このようにすることが無いようにしっかりと心がけます。少々お待ちください」

先輩「お! 阿部さんが電話かかってこないって、またかかってきたぞ!」

新人「あ! 忘れてた!」

新人「お電話かわりました! すいません! 忙しくて忘れてしまいました!」

先輩「はい、心得自動車販売です」

阿部「午前中電話したんだけど。まだかかってこないよ。ちゃんと伝えてくれた?」

先輩「え? それは大変申し訳ございませんでした。お電話頂戴しましたことは伝えておりますが、本当に申し訳ございません。今後、このようにすることが無いようにしっかりと心がけます。少々お待ちください」

先輩「お! 阿部さんが電話かかってこないって、またかかってきたぞ!」

新人「あ! 忘れてた!」

新人「お電話かわりました! すいません! 忙しくて忘れてしまいました!」

先輩「はい、心得自動車販売です」

阿部「午前中電話したんだけど。まだかかってこないよ。ちゃんと伝えてくれた?」

先輩「え? それは大変申し訳ございませんでした。お電話頂戴しましたことは伝えておりますが、本当に申し訳ございません。今後、このようにすることが無いようにしっかりと心がけます。少々お待ちください」

先輩「お! 阿部さんが電話かかってこないって、またかかってきたぞ!」

新人「あ! 忘れてた!」

新人「お電話かわりました! すいません! 忙しくて忘れてしまいました!」

先輩「はい、心得自動車販売です」

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。

ECL AGENCY, LTD



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

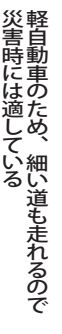


一方で、これからのキャンピングカーの需要について青木社長は、「日本でもようやくキャンピングカー文化が芽生えた時期でもある。今後は中古車流通のシーンでも数は増えていくだろう。キャンピングカーは、人気のカテゴリーの一つとして、中古車業界の中でも確立していくものと考えられる」と話した。

「地域の力になれることは、どの業種のどんな企業でも出来ることなので、当社のこの取り組みがヒントになれば幸い。災害に備えることはとても重要であり、自動車業界全体で、行政と一体となつて行動するのも大

長は
動について、青木社長は

なうなど、多くの



〒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

環境性能割税額検索サービス

JU中販連 国産中古車対象にHPで公開

JU中販連（海津博会長）は、中古車販売に係る自動車税環境性能割額について、自動で算出するための検索サービス（「環境性能割税額検索サービス」）を9月から開始。JU中販連のウェブサイトで公開している。

自動車税環境性能割は、2019年10月に自動車取得税の廃止に伴い導入。自動車購入時の「取得価額」に対して、燃費性能に応じて登録車は0%～3%、軽自動車は0%～2%課税される。「取得価額」は、一定の基準で定められた「課税標準基準額」をベースとし、中古車の場合は、耐用年数に応じた残価率を「課税標準基準額」に乗じて算出している（この取得価額が50万円以下の場合には免税）。

自動車取得税の廃止以降、「自動車税環境性能割の課税標準基準額および税額一覧表」が世の中に流通しなくなったため、自動車販売店は、自動車税環境性能割の課税標準基準額を自己計算による申告値のため、確定税額については自動車税事務所（軽自動車の場合は在住の市区町村）により判断される。

取得して、環境性能割税額を検索するシステムを構築。JU中販連のHPで、閲覧制限なしで無償公開している。

なお、対象は国産中古車のみで、検索結果は自己計算による申告値のため、確定税額については自動車税事務所（軽自動車の場合は在住の市区町村）により判断される。



JU中販連のHPで無償公開

「アライ総合機械オークション」開始

建機とバイクを統合し毎週火曜に全会場

荒井商事

荒井商事（荒井亮三社長）が主催するアライAグループは、10月4日（火）から、建機、バイクの両オークションがひとつとなり、「アライ総合機械オークション」として新たにスタートする。

建機オークションは、2017年4月に小山パントリーから独立した唯一の毎週開催の機械専門A。建機、農機、フォークリフトと幅広い商材を全国の会場から毎週約1000台以上出品している。

一方、30年以上の開催実績を誇るバイクオークションは、国内外メーカーの2輪車を幅広く扱い、業界平均を上回る92%の高成約率を記録する。

アライAグループでは、10月からA運営の軸をこれまでの会場単位から商品セグメントに変更。グループ全会場で4輪、パントリー、総合機械の週3開催が基本となる。具体的には、各会場の4輪開催曜日より、毎週火曜の総合機械、土曜のバイクAを実施。4輪の曜日より、10月からは「総合機械小山会場」へと名称を変更する。

仕入れ商材の拡大など、会員のビジネスチャンスが拡大



仕入れ商材の拡大など、会員のビジネスチャンスが拡大

『代車のスケジュール管理』 簡単操作で効率的に 旭自動車開発の「daisukeくん」

お客様に貸し出す代車。急な変更があったり、貸し出し期間が延長になったりすることは、日常的に起こり得ることだ。

この代車のスケジュール管理をホワイトボードで行なうところは多いが、変更のたびに予定を消したり、書き直したりという作業はストレスで、その際にはミスも発生しやすくなってしまう。

それを解消するために、新潟の旭自動車（鍋谷達郎社長）では、代車のスケジュール管理をシステム化した「daisukeくん（だいくん）」を開発。パソコンのマウス操作で、いとも簡単に管理ができるようにした。

自身も中古車販売店を営む鍋谷社長。以前はやはりホワイトボードを使用した管理が、「ホワイトボードの管理は、書いたり消したりで、か

なり手間と時間が掛かってしまう。それでエクセルやスケジュールなど、色々なものを試しても使い勝手が悪かったので、自社で専用のシステムを作ってしまった。開発した」というのが製作のきっかけだ。

daisukeくんは、ネット環境があればどこでも利用でき、PCのマウス、変更が可能。貸し出し日が重なっても自動的に振り分けもしてくれる。

さらに、車種の希望やETC付など、お客様の要望も絞り込みによって容易に対応。加えて、代車の車検時期も表示されるため、代車の車検切れという、うっかりミスも防ぐことが可能だ。

同社では、このシステムを約2年前に完成させ、代車管理が楽になり、顧客の希望やETC付など、お客様の要望も絞り込みによって容易に対応。加えて、代車の車検時期も表示されるため、代車の車検切れという、うっかりミスも防ぐことが可能だ。

同社では、このシステムを約2年前に完成させ、代車管理が楽になり、顧客の希望やETC付など、お客様の要望も絞り込みによって容易に対応。加えて、代車の車検時期も表示されるため、代車の車検切れという、うっかりミスも防ぐことが可能だ。

代車スケジュール管理システム - DAISUKEくん

検索条件: レンタカー, 車種, 台数, 日付, 時間, 料金, 備考

車種	台数	10/10 (日)	10/11 (月)	10/12 (火)	10/13 (水)	10/14 (木)	10/15 (金)	10/16 (土)	10/17 (日)
プレオプラス4WD (10/10)	1台	10/10 午前	10/11 午後	10/12 午前	10/13 午後	10/14 午前	10/15 午後	10/16 午前	10/17 午後
スズキ・ワゴンR (10/10)	1台	10/10 午後	10/11 午前	10/12 午後	10/13 午前	10/14 午後	10/15 午前	10/16 午後	10/17 午前
モコ4WD (10/10)	1台	10/10 午前	10/11 午後	10/12 午前	10/13 午後	10/14 午前	10/15 午後	10/16 午前	10/17 午後
ムーヴ (10/10)	1台	10/10 午後	10/11 午前	10/12 午後	10/13 午前	10/14 午後	10/15 午前	10/16 午後	10/17 午前
AZワン (10/10)	1台	10/10 午前	10/11 午後	10/12 午前	10/13 午後	10/14 午前	10/15 午後	10/16 午前	10/17 午後
キャラバン (10/10)	1台	10/10 午後	10/11 午前	10/12 午後	10/13 午前	10/14 午後	10/15 午前	10/16 午後	10/17 午前
ディズレーン (10/10)	1台	10/10 午前	10/11 午後	10/12 午前	10/13 午後	10/14 午前	10/15 午後	10/16 午前	10/17 午後
ミライース (10/10)	1台	10/10 午後	10/11 午前	10/12 午後	10/13 午前	10/14 午後	10/15 午前	10/16 午後	10/17 午前
コンディ (10/10)	1台	10/10 午前	10/11 午後	10/12 午前	10/13 午後	10/14 午前	10/15 午後	10/16 午前	10/17 午後
フレックス (10/10)	1台	10/10 午後	10/11 午前	10/12 午後	10/13 午前	10/14 午後	10/15 午前	10/16 午後	10/17 午前

専用HPではお試し利用も受け付けている

日頃のご愛好に感謝の意を込めて
四半期に一度の大記念!

創立19周年大記念

第1弾 10月12日 (水)
AM11:00 スタート!
(10:50 ~ セレモニー)

第2弾 10月19日 (水)
AM11:00 スタート!

出品料全車
1,000 円
(流札時)

お取引賞
出品又は落札 1 台以上で
※無くなり次第終了

お楽しみ抽選会 豪華賞金 ×20 本
1 開催で出品又は落札 1 台以上で 1 枚、3 台以上で 2 枚抽選券発行
※抽選のご参加は 12 日、19 日どちらかの開催日のみとさせていただきます

四輪政局 JUT-LD AUCNET アイアーク AS NET (提携ネット)

KCAA GROUP
KCAA 京都

京都オートオークション
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
https://www.kcaa.co.jp



「ルーブルが下がれば バブルの終わりが近い」

日本中古車輸出業協同組合 佐藤博 理事長

ロシアの勢いが凄まじい。6、7月に輸出仕向国トップに躍り出ただけでなく、8月には2万台を突破。『バブル』の夏を謳歌するロシアについて、佐藤理事長に聞いた。

ロシアの中古車バブルは、新車が行かなくなってきたことがもたらした大きな要因だ。各国の経済制裁によって結果的に伸びている。このため、ロシア向け

の船賃の高騰が止まらない。コロナ前は台あたり250ドル程度だったが、今は1300ドルまで上がった。運賃というのは完全に需要と供給のバランスということが分

かる。現在、ロシア向けの港は日本海側ではどこも溢れていて、その影響は北海道までおよんでいる。典型的なのは小樽港で、500台規模ですと安定していたが3倍まで増えた。これまで見たことのない出来事が起きている。

ただ、意外にも日本のロシア向け事業者はそれほど多くない。当組合の組合員でも限られてい

る。ロシア向けの商売はロシア語ができれば成り立たず、簡単にはいかないというのが実感だ。ロシアの今後については、先行きはまったく分からない。ひとつのヒントは、ルーブルが下がれば、おかしなことになること。その時は、バブルの終わりが近いとみて良いだろう。



多数の出品と参加に謝辞を述べる千崎理事長



金井部会長がお礼の挨拶

今回のテーマは『コロナ禍を乗り越え子供たちに笑顔の花を咲かせよう』。コロナ禍も3年目に突入り長期化している上に、ウクライナ危機や世界的な金融引き締めによる景気後退、物価高騰など、取り巻く生活環境は日々悪化している。『未来を託す子供たちに、



2500 発を打ち上げた

同法人は、貧困や虐待、ネグレクトで居場所のない子供たちに、義務教育以降の就学支援と自動車業界への就業支援の活動を行なっている。

当日は、台風11号の接近で天候が危ぶまれたが、幸い雨風に見舞われ

ることもなく絶好の花火日和に。1500人も関係者が来場し、真近で見られる迫力満点の花火に歓声を上げていた。

へのお礼とともに、6都府県の青年部から代表者が来場したことに対し感謝の意を表した。

集まり、最後まで活発なコールを述べた。その後、6都府県の青年部代表らが順番に挨拶した。

また、セレモニーの後には、佐藤康弘流通委員長が「JU千葉のオークションには、多数のパキスタン関係者に参加いただいている。今回のパキスタンの洪水被害に少しでもお力になれるよう協力をお願いしたい」と、洪水緊急義援金への協力を呼びかけた。

同法人は、貧困や虐待、ネグレクトで居場所のない子供たちに、義務教育以降の就学支援と自動車業界への就業支援の活動を行なっている。

今年協賛企業が4社増えて10社となり、打ち上げ本数も前回から500発増やし、2500発の花火を栃木の夜空に打ち上げた。

今年度3度目の出品2000台超え 「青年部記念ビッグオークション」盛大に

JU千葉

JU千葉（千崎悟之理事長）は9月16日、「青年部記念ビッグオークション」を開催した。

出品は、今年度3度目の2000台超えとなる

2052台を集荷。成約1341台、成約率65.4%、単価47万7000円の好実績となった。

セレモニーで千崎理事長は、出品2000台超

NPO法人自動車流通市場研究所

子供たちの笑顔に花を咲かせよう！ 栃木市で第3回サプライズ花火大会

LAA

LAA岡山

10月21日(金)

L1

お客様感謝大記念AA

セリスタート
AM10:00

出品・落札
台数賞

1台賞 5台賞 10台賞 20台賞 30台賞

20・30台数賞は後日送付となります

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

JU岡山青年部後援

外国人整備人材と共存共栄する時代⁽⁴⁵⁾

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

2019 年 4 月よりスタートした新しい在留資格である特定技能。今年 6 月末時点で、8 万 7471 名の特定技能外国人が日本で働いている。今後、自動車整備業界においても「特定技能（整備）」の外国人が増えていくと思われる。



左から青木社長、カン君、土市部長

「特定技能」で自動車整備分野の労働力確保

株式会社オートセールズ龍（群馬県太田市、青木茂社長）では、日本人整備士を募集しても応募者が来ない状況が続いていたなか、初めて外国人を採用した。

青木社長は「周辺の知り合いの同業者でも採用したの声を聞き始め、そういうタイミングであると思った」と語る。

一方で、受け入れに際しては不安な点も多かった。「コミュニケーションがきちんと取れるのか、失礼したりするようなことではないかなど、マイナスな噂や事件も聞いていましたから」という。

さらに「外国人受け入れ前、日本人従業員の反応もあり前向きではありませんでした。実際に本場にやってみると、思ったより、不安な気持ちが強かったように思います」と話す。

現在、同社で働くカン氏（ベトナム人）は、ベトナムの短期大学で自動車整備を勉強し、北海道の会社で技能実習生（自動車整備）として3年終了した後、「特定技能」として移ってきた。

特定技能という在留資格に関する認知は、自動車整備業界のなかではまだ低いが、少しずつ増えてきている。特定技能（整備）の人材は、日本全国で昨年6月に348名だったが、今年6月時点で1220名と3・5倍に拡大した。

「特定技能」とは、19年4月にできた日本の新しい在留資格だ。今まで、原則として単純労働とみなされ、外国人労働者の従事は禁止されていた14分野（自動車整備分野含む）において、就労が可能となった。技能

実習を終了するか、もしくは当該分野の試験に合格することで5年間の就労が可能になる。技能実習とどう違うのか。技能実習は「技術移転による国際貢献」が目的であり、一方の特定技能は「労働力の確保」と異なる。

誤解を恐れずにいえば、技能実習が本来の目的から逸れて、労働力として活用されている。そのため、近い将来に制度を見直す必要が出てくることは間違いない。人手不足の労働力として活用するには、特定技能を活用する時代にシフトしていくことになる。

誤解を恐れずにいえば、技能実習が本来の目的から逸れて、労働力として活用されている。そのため、近い将来に制度を見直す必要が出てくることは間違いない。人手不足の労働力として活用するには、特定技能を活用する時代にシフトしていくことになる。

積極的なコミュニケーションを

現在、カン氏は会社が借り上げた住宅に一人暮らしをして、自炊生活を送っている。業務は車検対応をメインに、一般整備をする日もある。日本人の整備士とペアを組んで実務経験を増やしており、徐々に独りで任せられるレベルをめざしている。

「前向きに取り組み、期待していた以上に活躍してくれています。手が空けば清掃するなど常に活動している印象」（土市将矢サービス部長）。

続けて「日本に3年以上いたからか、日常会話にもとくに支障はありません。性格も明るく、自分でコミュニケーションを取ってくるため、スタッフもカン君を自然体で受け入れています。スタッフも積極的に声をかけしていますし、カン君からも報道相ができています」と話す。

外国人の受け入れ体制を構築する上で、重要なことのひとつは、外国人材採用の意味や必要性を社員全員に浸透させていくことだ。外国人材の受け入れを決めた経緯や、外国人の受け入れがいかに重要か、今後社内でも外国人とどのように一緒に働いていくかなど。

合わせて、マイノリティとして日本で働く外国人を孤独にさせない仕組みづくりを社内全体で行なうことで、新しい社風が生まれることになる。

そのための第一歩がコミュニケーション。文化・習慣が異なる世界で生きてきた外国人を理解することだ。青木社長は「自分たちが思っていることや悩みとは、別のところにそれらがあつたりするので、理解して配慮しておくことが大事」と考えている。

また、外国人を受け入れていくためには、日本にきた外国人だけでなく、日本人自身も国際性、幅広い人間性を身につけて行く必要がある。

「悩んでいるのであれば、まずは採用！まずは採用！」

「悩んでいるのであれば、まずは採用！まずは採用！」

「悩んでいるのであれば、まずは採用！まずは採用！」

「悩んでいるのであれば、まずは採用！まずは採用！」

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売



オリコン顧客満足度

No.1



2021年 オリコン顧客満足度調査 車買取会社 売却サポート 第1位

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

お問い合わせ 03-3516-0731

アップルオートネットワーク株式会社

http://www.applenet.co.jp



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

ビタっ!と
当てますよ

右下の赤枠が
ボクの答えです

自動
プライ
シング

A
ー
の

い
か
が
?

トヨタ RAV4_5D		並び替え解除 絞り込み解除 再表示										成約率 平均値 グラフ 内装色											
メーカー	車種	型式	年式	M C	D 並行	燃料	駆動	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	率	代々	I7D	装備	走行 距離	車検 年月	評価	内装 色	AI 予測	AI 差額
並び替え																							
絞り込み																							
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.19 / 8	-		G 4W	24	スポーツ		FA	■	6T6					AC (PS) PH		30	B	■	484	-72
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.27 / 7	-		G 4W	24	スタイル		FA	■	シルバーク					AC (PS) PH		35	B	■	1,335	-46
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.21 / 7	-		G 4W	24	スタイル		FA	■	202					AC (PS) PH		35	C	■	604	-38
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.21 / 11	-		G 4W	24	X		FA	■	7オ					AC (PS) PH		45	B	■	870	35
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.21 / 11	-		G 4W	24	スポーツ		FA	■	Pホワイト					AM (AC) PS		40	B	■	821	36
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.20 / 10	後		G 4W	24	スポーツ		FA	■	202					AC (PS) PH		35	C	■	677	137
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.19 / 8	-		G 4W	24	G		FA	■	202					AC (PS) PH		30	C	■	467	-58
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.18 / 9	-		G 4W	24	G		FA	■	202					AC (PS) PH		35	C	■	533	-12
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.18 / 1	-		G 4W	24	G		FA	■	070					AM (AC) PS		40	B	■	564	9
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.17 / 12	-		G 4W	24	G		FA	■	20					AC (PS) PH		35	C	■	520	19
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.23 / 6	-		G 4W	24	スタイル		FA	■	Pホワイト					AM (AC) PS		35	C	■		
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.23 / 1	-		G 4W	24	スタイル		FA	■	070					AM (AC) PS		35	C	■	674	-1
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.22 / 3	-		G 4W	24	X		FA	■	202					AC (PS) PH		35	B	■	628	-21
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.22 / 6	-		G 4W	24	スタイル		FA	■	シルバーク					AM (AC) PS		35	B	■	713	3
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.22 / 5	-		G 4W	24	スタイル		FA	■	202					AM (AC) PS		30	C	■	608	-20
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.21 / 11	-		G 4W	24	スタイル		FA	■	202					AC (PS) PH		35	B	■	660	3
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.18 / 5	-		G 4W	24	G		FA	■	Pホワイト					AC (PS) PH		40	C	■	554	-31
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.18 / 10	-		G 4W	24	G		FA	■	202					AM (AC) PS		35	C	■	534	-1
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.27 / 8	-		G 4W	24	スタイル		FA	■	209					AM (AC) PS		40	C	■	1,471	-109
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.23 / 11	-		G 4W	24	スタイル		FA	■	Pホワイト					AM (AC) PS		35	B	■	629	-34
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.21 / 11	-		G 4W	24	スタイル		FA	■	202					AM (AC) PS		35	C	■	676	-11
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.20 / 3 前			G 4W	24	Xミテホド		FA	■	202					AM (AC) PS		35	B	■	557	8
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.19 / 10	-		G 4W	24	Xミテホド		FA	■	202					AM (AC) PS		35	C	■	521	-46
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.18 / 6	-		G 4W	24	G		FA	■	Pホワイト					AM (AC) PS		35	D	■		
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.18 / 5	-		G 4W	24	G		FA	■	シルバーク					AM (AC) PS		40	C	■	554	-6
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.18 / 3	-		G 4W	24	スポーツ		FA	■	202					AM (AC) PS		40	B	■	563	-34
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.25 / 8	-		G 4W	24	スタイル		FA	■	Pホワイト					AC (PS) PH		40	C	■	865	-136
13	RAV4_5D	ACA31 W	H.21 / 7	-		G 4W	24	スタイル		FA	■	Pホワイト					AM (AC) PS		30	B	■	560	-110

左の赤枠がA-の予測価格
右の黄枠が実際のオークション価格との
差額（単位：千円）です。

左の赤枠がAーの予測価格
右の黄枠が実際のオークション価格との
差額(単位:千円)です。

未来予測も出来ます。24h働きます。

資料請求はこちら

0466-55-0818

info@u-car.co.jp

株式会社 ユースター ドットコム

メールでお問い合わせの際は、お名前・携帯番号を入れて下さい

info@u-car.co.jp

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

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	⑬ 2,591	-2.2	74.5	+2.4	718	+156
J U 札幌	3	717	+14.0	76.8	+9.9	375	+35
T A A 北海道	3	696	-19.9	82.9	+2.9	434	+20
N A A 北海道	1	413	+35.4	84.7	+11.3	350	+30
札幌 A A	3	272	-14.5	83.4	+12.0	365	-9
ホンダ北海道	4	216	-10.7	97.7	+1.4	393	+23
J U 帯広	3	117	+1.7	50.0	-3.5	524	+234
J U 函館	3	104	+3.0	62.3	-4.1	608	+50
J U 室蘭	3	61	-32.2	61.2	+19.5	255	-42
J U 北見	3	60	+87.5	60.9	-5.4	488	+150
J U 旭川	3	44	-13.7	78.2	+3.0	289	-33
J U 釧路	3	26	-31.6	59.7	-2.9	609	+122

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	1,727	-4.3	81.3	+3.6	338	+51
J U 福島	3	1,343	-2.9	65.1	+1.1	337	+61
T A A 東北	3	1,189	-14.1	91.7	+1.3	478	+84
U S S 東北	4	943	+1.9	84.7	+0.3	494	+71
C A A 東北	4	549	-1.3	74.9	-2.7	345	+93
ホンダ仙台	4	301	+13.2	99.3	+3.4	318	+19
アライ仙台	4	284	-2.1	92.4	+5.9	282	+28
J U 秋田	3	213	+97.2	81.0	+5.1	151	+24
J U 青森	2	209	+18.1	82.3	+7.2	244	+41
J U 山形	2	143	-21.0	74.0	+11.3	360	+5

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 13,115	+1.1	74.1	+3.8	1,649	+397
アライ小山 VT	3	⑤ 3,841	-8.5	65.8	+5.5	944	+121
U S S 横浜	4	⑦ 3,739	+6.9	72.6	+3.7	1,094	+279
M I R I V E 埼玉	4	⑨ 3,512	+12.6	81.1	+0.1	396	-39
T A A 横浜	3	⑫ 2,662	-17.2	90.3	+2.3	944	+179
C A A 東京	4	⑭ 1,973	-11.3	77.0	+5.9	693	+170
J U 埼玉	4	⑯ 1,898	-8.4	58.6	+3.1	616	+102
T A A 関東	3	⑰ 1,834	-19.9	89.5	+2.3	777	+147
J A A	4	1,272	-6.9	50.7	-6.3	1,074	+272
アライバ イット	3	1,260	-13.5	89.8	+1.4	484	+37
J U 東京	4	1,217	-1.1	61.5	-4.0	406	+127
J U 千葉	3	1,214	-10.5	62.8	-8.8	436	+153
U S S 群馬	3	1,192	+6.3	71.8	-2.1	554	+141
アライ建機	4	1,049	+5.5	64.5	+1.4	841	+71
ホンダ東京	4	959	-11.4	97.8	+2.4	478	+77
U S S 埼玉	3	845	-9.2	69.7	+4.1	392	-2
U S S 新潟	4	829	-10.1	65.2	+3.5	438	+100
J U 新潟	3	774	-4.2	73.1	+2.9	284	+58
J U 群馬	3	652	-11.4	66.9	-3.3	507	+123
アライ小山 4 輪	3	624	-11.5	88.8	-1.8	367	+89
N A A 東京	3	594	-18.2	89.7	+1.0	425	+26
いすゞ東京	4	591	-14.3	49.9	+5.2	1,584	+197
J U 神奈川	3	579	-14.5	56.8	+5.4	472	+166
ヒーロー	4	533	-22.9	65.9	-0.5	331	+1
J U 茨城	4	476	-15.6	58.8	-1.8	359	+101
J U 栃木	3	460	-29.0	37.1	+7.1	300	+69
ジップ東京	3	256	-22.2	53.1	-6.4	1,836	+498
J U 長野	4	244	-26.1	44.0	+4.0	228	-2
J U 山梨	3	33	-38.9	48.0	+6.9	248	+95

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 7,958	-12.4	69.9	+9.4	1,817	+408
J U 岐阜	3	⑥ 3,766	-13.6	49.1	+0.9	588	+114
J U 愛知	3	⑩ 3,102	+12.3	80.2	+0.3	408	+80
C A A 中部	4	⑪ 3,071	-12.5	79.4	+1.1	881	+220
U S S 静岡	3	⑬ 1,949	-6.8	62.6	-3.4	461	+142
T A A 中部	3	⑮ 1,898	+0.7	89.5	+1.9	541	+8
U S S 名古屋	4	1,760	-11.3	87.7	+3.2	123	+21
M I R I V E 愛知	3	1,608	+19.7	71.9	-1.0	396	-5
J U 静岡	3	1,009	+23.0	60.5	+4.4	224	+63
C A A 岐阜	4	879	-17.9	71.2	+4.1	566	+143
J U 三重	4	603	+5.1	45.7	+3.3	466	+242
ホンダ名古屋	4	582	-3.0	97.6	+2.3	475	+40
N A A 名古屋	3	503	-14.6	86.2	-1.5	389	+36
U S S 北陸	3	367	-9.4	79.5	+7.5	373	+83
S A A 浜松	3	359	+0.8	64.9	+0.8	624	± 0
愛知トヨタ	3	303	-15.1	97.1	-0.2	430	+18
J U 石川	3	301	+4.9	77.3	+5.8	360	+93
J U 富山	3	296	-15.7	67.1	+4.5	308	+132
J U 福井	2	170	-7.6	57.1	+2.3	157	-23

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	13,115
②	U S S 名古屋	7,958
③	H A A 神戸	5,122
④	U S S 九州	4,241
⑤	アライ A A 小山パントラ	3,841
⑥	J U 岐阜	3,766
⑦	U S S 横浜	3,739
⑧	U S S 大阪	3,689
⑨	M I R I V E 埼玉	3,512
⑩	J U 愛知	3,102

	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	153	281,249	201,136	71.5	185,203,679	921
	+13 開催	+3.9%		+3.8 ポイント	+37.2%	+185 千円
メーカー系	99	82,423	71,603	86.9	46,102,866	644
	± 0 開催	-12.5%	-10.6%	+1.9 ポイント	+5.1%	+96 千円
J U 系	120	80,593	51,070	63.4	20,373,252	399
	± 0 開催	-4.2%	-1.0%	+2.1 ポイント	+25.0%	+83 千円
合 計	372	444,265	323,809	72.9	251,679,797	777
	+13 開催	-1.1%	+2.8%	+2.8 ポイント	+29.0%	+157 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

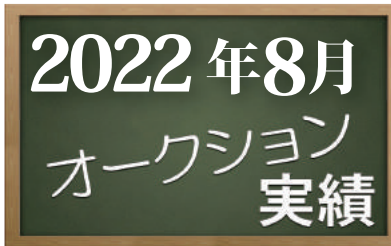
近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A 神戸	3	③ 5,122	+8.8	74.7	+10.3	1,099	+213
U S S 大阪	3	⑧ 3,689	-9.3	67.4	+5.8	857	+170
T A A 近畿	4	⑯ 1,886	-23.4	84.5	+2.4	861	+154
U S S 神戸	4	⑳ 1,822	+15.0	61.4	+0.2	574	+63
M I R I V E 大阪	3	1,647	-9.5	84.2	+0.1	486	+23
いすゞ神戸	3	1,083	-19.0	55.4	+4.3	1,584	+286
T A A 兵庫	3	1,013	-6.3	84.3	+2.3	686	+91
ホンダ関西	4	913	+3.3	98.7	+1.6	571	+147
ベイオーク	4	878	+26.0	77.1	+1.6	993	+157
I A A 大阪	5	650	-9.7	70.2	+15.2	165	+29
K C A A 京都	4	515	+8.6	50.4	-4.2	339	+43
N A A 大阪	3	390	-32.1	93.4	-0.2	540	+14
J U 奈良	3	367	-3.9	72.5	-1.7	345	+71
ジップ大阪	3	308	-26.5	65.7	-1.2	1,747	+325
日産大阪	4	257	-6.9	93.9	+1.0	258	+64

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	1,649	-6.1	65.9	+3.5	495	+79
T A A 広島	4	1,202	-12.8	86.5	+2.5	673	+138
U S S 岡山	3	1,072	-1.5	84.3	+2.8	578	+190
T A A 四国	4	842	-11.9	94.1	+2.0	333	+26
L A A 四国	4	775	-17.6	56.3	-0.2	382	+124
K C A A 山口	3	650	+5.9	57.2	+2.0	402	+16
J U 広島	4	637	-21.5	51.3	-1.0	381	+112
N A A 広島	1	255	+5.8	85.9	+10.0	217	+7
J U 鳥取	1	250	+110.1	81.6	+7.7	306	+198
J U 島根	1	243	+25.9	81.1	-3.9	223	+25
J U 山口	4	155	-0.6	41.6	-7.0	430	+34
広島 A A	2	115	+13.9	71.6	+4.4	356	+56

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	④ 4,241	+8.4	73.9	+6.3	956	+278
T A A 九州	4	1,666	-12.5	85.0	-0.1	611	+107
K C A A 南九州	4	1,281	+20.7	39.7	+1.2	364	+46
K C A A 福岡	4	1,204	-24.6	53.1	+7.1	315	-29
J U 福岡	3	1,036	-9.8	62.5	+3.4	239	+24
U S S 福岡	4	649	-7.3	71.9	+1.6	580	+64
T A A 南九州	4	471	-5.6	82.6	-0.7	433	+61
ホンダ九州	4	443	-9.2	98.4	-0.1	298	+31
J U 大分	2	442	-7.9	86.3	± 0.0	122	+31
J U 長崎	1	405	-3.6	52.3	+1.1	227	+67
J U 沖縄	3	392	+37.1	73.0	+7.9	174	-2
いすゞ九州	3	377	-5.7	70.7	+1.8	921	+129
N A A 福岡	4	377	-12.1	94.2	+6.6	328	+13
J U 鹿児島	3	293	-3.3	54.5	-8.5	253	+47
J U 熊本	4	164	+13.1	59.7	-3.6	133	+57
J U 宮崎	2	70	+40.0	70.7	-5.8	156	+17

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	644	-12.6	42.3	+0.8	978	+109

※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



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

10月

- 10/4 (火) 下半期スタートダッシュAA
- 10/11 (火) 第1回MAA関東inJU埼玉AA
- 10/18 (火) 関連協オータムリレー & JU埼玉会館24周年記念AA
- 10/25 (火) ハロウィン祭りAA

これがJU埼玉の動画サービス！ 今まで見えなかったところが見えちゃいます！

ルーフのキズ凹みがよく見える！

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える！

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる！

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>



CX-60 XD-HYBRID Premium Modern
主要諸元

全長×全幅×全高:4740×1890×1685mm、ホイールベース:2870mm、トレッド (Fr/Rr):1640/1645mm、最低地上高:180mm、車両重量:1940kg、最小回転半径:5.4m、乗車定員:5 名、エンジン:水冷直列 6 気筒 DOHC24 / ヴルブ直噴ターボ (T3-VPTS 型)、エンジン総排気量:3.283L、エンジン最高出力:187kW / 3750rpm、エンジン最大トルク:550N・m / 1500-2400rpm、使用燃料タンク容量:軽油 58L、モーター:永久磁石式同期電動機 (MR 型)、モーター:最高出力 12kW / 900rpm、モーター:最大トルク 153N・m / 200rpm、主ブレーキ (Fr/Rr):ベンチレーテッドディスク/ベンチレーテッドディスク、タイヤサイズ (Fr/Rr):235 / 50R20、サスペンション (Fr/Rr):ダブルウィッシュボーン式 / マルチリンク式

輸入車 (08/18 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
ボルシェ	ボルシェ 911	8 代目 (992 系)	改良	2022/08/18
アウディ	アウディ A3 スポーツバック	3 代目 (GY 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ A3 セダン	2 代目 (GY 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ A4、A4 アバント	5 代目 (B9 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ A4 オールロードクワトロ	2 代目 (B9 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ A5、A5 スポーツバック	2 代目 (F5 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ Q2	1 代目 (GA 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ Q3	2 代目 (F3 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ Q3 スポーツバック	1 代目 (F3 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ RS_Q3	2 代目 (F3 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ RS_Q3 スポーツバック	1 代目 (F3 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ RS3 スポーツバック、RS3 セダン	2 代目 (GY 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ RS4 アバント	4 代目 (B9 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ RS5	2 代目 (F5 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ RS5 スポーツバック	1 代目 (F5 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ S3 スポーツバック	3 代目 (GY 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ S3 セダン	2 代目 (GY 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ S5	2 代目 (F5 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ TT スクーベ	2 代目 (FV 系)	改良	2022/08/23
アウディ	アウディ TT スクーベ	3 代目 (FV 系)	改良	2022/08/23
BMW ミニ	BMW ミニクラブマン	2 代目 (F54 系)	特別	2022/08/25
アウディ	アウディ Eトロ、Eトロンスポーツバック	1 代目 (GE 系)	改良	2022/09/01
アウディ	アウディ Eトロ、Eトロンスポーツバック	1 代目 (GE 系)	改良	2022/09/01
ルノー	ルノーキャプチャー	2 代目 (HJB 系)	追加	2022/09/01
ボルボ	ボルボ V60	2 代目 (ZB 系)	特別	2022/09/01
BMW	BMW M4 スクーベ	2 代目 (G82 系)	特別	2022/09/02
シトロエン	シトロエン DS3 クロスバック	1 代目 (D3 系)	特別	2022/09/07
シボレー	シボレー カマロ	6 代目 (A1XC 系)	特別	2022/09/08
BMW	BMW 1 シリーズ	3 代目 (F40 系)	追加	2022/09/14
フィアット	フィアット 500	3 代目 (312 系)	特別	2022/09/17
クライスラー	ジープコンパス	2 代目 (M6 系)	特別	2022/09/23
アウディ	アウディ A6、A6 アバント	5 代目 (F2 系)	改良	2022/10/01
アウディ	アウディ A7 スポーツバック	2 代目 (F2 系)	改良	2022/10/01
アウディ	アウディ Eトロ GT	1 代目 (FW 系)	改良	2022/10/01
アウディ	アウディ Q7	2 代目 (4M 系)	改良	2022/10/01
アウディ	アウディ Q8	1 代目 (F1 系)	改良	2022/10/01
アウディ	アウディ R8、R8 スパイダー	2 代目 (4S 系)	改良	2022/10/01
アウディ	アウディ RS_Eトロ GT	1 代目 (FW 系)	改良	2022/10/01
アウディ	アウディ RS_Q8	1 代目 (F1 系)	改良	2022/10/01
アウディ	アウディ S7 スポーツバック、RS7 スポーツバック	2 代目 (F2 系)	改良	2022/10/01
シトロエン	シトロエン C5_X	1 代目 (E4 系)	NR	2022/10/01
アウディ	アウディ Q4_Eトロ、Q4 スポーツバック Eトロ	1 代目 (FZ 系)	改良	2022/12/01

「ドライブインギンターテイメント SUV」をコンセプトに、「意のままに操れる走りの良い SUV」として登場した CX-60。クルマ好きに響く、縦置き直列 6 気筒 + 後輪駆動 (4WD もある) のほか、直 4 ガソリン、直 6 ディーゼル、直 6 ディーゼル + 48V マイルドハイブリッド、さらには直 4 ガソリン PHEV まで揃え、今のマツダができる最善を詰め込んで登場となった。

トランスミッションは 8 速 A/T。トルクコンバーターを使わずクラッチで動力を繋ぐ方式で、アクセル操作にダイレク

トに反応し、駆動ロスがなく燃費効率に優れる。3・3 L 直 6 ディーゼルの WLT C モード燃費は 19・8 km/L パッケージ 2WD、CX-5 の 2・2 L 直 4 ディーゼルが 17・4 km/L であることを考えれば、CX-60 ディーゼルの効率は抜群にいい。

インテリアも質感が高く、輸入車と比べても遜色ない。上級グレードには 12・3 インチのフル液晶メーターとセンターディスプレイ、ヘッドアップディスプレイを用意し、ダッシュボードやシートには、本草やファブリック素材を合わせオ

その反面、車両価格は高めで、最も安い 2・5 L 直 4 ガソリン車でも 299 万円。直 6 ディーゼル + マイルドハイブリッドと PHEV は 500 万円を超え、マツダの SUV 史上、最高額のモデルとなる。

販売面では、CX-5 からの乗り換え需要が最も高く、なかでも CX-5 の上級モデルから、C

トに反応し、駆動ロスがなく燃費効率に優れる。3・3 L 直 6 ディーゼルの WLT C モード燃費は 19・8 km/L パッケージ 2WD、CX-5 の 2・2 L 直 4 ディーゼルが 17・4 km/L であることを考えれば、CX-60 ディーゼルの効率は抜群にいい。

その反面、車両価格は高めで、最も安い 2・5 L 直 4 ガソリン車でも 299 万円。直 6 ディーゼル + マイルドハイブリッドと PHEV は 500 万円を超え、マツダの SUV 史上、最高額のモデルとなる。

「ドライブインギンターテイメント SUV」をコンセプトに、「意のままに操れる走りの良い SUV」として登場した CX-60。クルマ好きに響く、縦置き直列 6 気筒 + 後輪駆動 (4WD もある) のほか、直 4 ガソリン、直 6 ディーゼル、直 6 ディーゼル + 48V マイルドハイブリッド、さらには直 4 ガソリン PHEV まで揃え、今のマツダができる最善を詰め込んで登場となった。

トに反応し、駆動ロスがなく燃費効率に優れる。3・3 L 直 6 ディーゼルの WLT C モード燃費は 19・8 km/L パッケージ 2WD、CX-5 の 2・2 L 直 4 ディーゼルが 17・4 km/L であることを考えれば、CX-60 ディーゼルの効率は抜群にいい。

シャレだ。中級グレード以下になると、ハードプラスチックの面積が増すため、質感の高いインテリアを得るには、L パッケージ以上が必要となるだろう。

対抗できる SUV がよく誕生したと、販売サイドも息を弾ませているようす。しかし、輸入高額モデルには強力なライバルが多々存在するた

め、どう転がるかは不透明といえる。CX-5 も登場前から既に 5 年が経過しており、今後は中古車市場に多く

流れるはず。CX-5 の中古車相場への影響も無視できないことになるだろう。(自動車ジャーナリスト 吉川賢一)

その反面、車両価格は高めで、最も安い 2・5 L 直 4 ガソリン車でも 299 万円。直 6 ディーゼル + マイルドハイブリッドと PHEV は 500 万円を超え、マツダの SUV 史上、最高額のモデルとなる。

販売面では、CX-5 からの乗り換え需要が最も高く、なかでも CX-5 の上級モデルから、C

その反面、車両価格は高めで、最も安い 2・5 L 直 4 ガソリン車でも 299 万円。直 6 ディーゼル + マイルドハイブリッドと PHEV は 500 万円を超え、マツダの SUV 史上、最高額のモデルとなる。

その反面、車両価格は高めで、最も安い 2・5 L 直 4 ガソリン車でも 299 万円。直 6 ディーゼル + マイルドハイブリッドと PHEV は 500 万円を超え、マツダの SUV 史上、最高額のモデルとなる。

		定員 (人)	パワートレイン	駆動	価格 (税込)
XD	XD	5	水冷直列 6 気筒 DOHC24 / ヴルブ直噴ターボ (T3-VPTS 型) + トルクコンバーターレス 8 段変速	2WD	¥3,239,500
	S Package			4WD	¥3,465,000
	L Package			2WD	¥3,580,500
	Exclusive Mode			4WD	¥3,806,000
	Exclusive Mode			2WD	¥4,004,000
XD-HYBRID	Exclusive Sports		水冷直列 6 気筒 DOHC24 / ヴルブ直噴ターボ (T3-VPTS 型) + 永久磁石式同期電動機 (MR 型) + トルクコンバーターレス 8 段変速	4WD	¥4,229,500
	Exclusive Modern			2WD	¥4,433,000
	Premium Sports			4WD	¥4,658,500
	Premium Modern			2WD	¥5,054,500
	Premium Modern			4WD	¥5,472,500

トトレ 新車情報

国産車 (08/22 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
トヨタ	カローラアクシオ	2 代目 (160 系)	SC	8 月 22 日
トヨタ	カローラアクシオハイブリッド	1 代目 (160 系)	SC	8 月 22 日
トヨタ	カローラフィールダー	3 代目 (160 系)	SC	8 月 22 日
トヨタ	カローラフィールダーハイブリッド	1 代目 (160 系)	SC	8 月 22 日
ニッサン	ノート	3 代目 (E13 系)	SC	8 月 22 日
ニッサン	ノートオーラ	1 代目 (E13 系)	改良	8 月 22 日
トヨタ	シエンタ	3 代目 (C10 系)	FC	8 月 23 日
トヨタ	シエンタハイブリッド	2 代目 (L10 系)	FC	8 月 23 日
レクサス	IS	2 代目 (30 系)	SC、追加、特別	8 月 25 日
レクサス	IS ハイブリッド	1 代目 (30 系)	SC、特別	8 月 25 日
スバル	フォレスター	5 代目 (SK 系)	追加、改良	8 月 25 日
スバル	フォレスターハイブリッド	1 代目 (SK 系)	改良	8 月 25 日
ホンダ	N-ONE	2 代目 (JG3 / 4 系)	SC、特別	8 月 26 日
ホンダ	N-ONE	2 代目 (JG3 / 4 系)	SC	8 月 26 日
ホンダ	N-ONE RS	2 代目 (JG3 系)	SC	8 月 26 日
ホンダ	N-ONE プレミアム	2 代目 (JG3 / 4 系)	SC	8 月 26 日
スズキ	スベシアベース	1 代目 (MK33 系)	NR	8 月 26 日
トヨタ	コペン	1 代目 (LA400 系)	改良	9 月 1 日
トヨタ	ルーミー、ルーミーカスタム	1 代目 (M900 / 910 系)	改良	9 月 1 日
ダイハツ	トール、トールカスタム	1 代目 (M900 / 910 系)	改良	9 月 1 日
ホンダ	シビックタイプ R	7 代目 (FL5 系)	FC	9 月 2 日
スバル	レガシアウトバック	4 代目 (BT 系)	改良	9 月 8 日
スバル	ジャスティ	2 代目 (M900 / 910 系)	改良	9 月 8 日
ニッサン	NV200 / ネットバン	1 代目 (M20 系)	改良、特別	9 月 9 日
マツダ	フレア	2 代目 (MJ55 / 95 系)	MC	9 月 9 日
スバル	クロストレック	1 代目	NR	9 月 15 日

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!?

出品
(掲載) 料
0 円!

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!



2



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

ストブ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
TC-web
詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

ついにスマホから
パソコンだけでなく
スマホやタブレットに対応!
忙しい日々にご活用ください!

入札システム画面から
すぐに開催中の入札画面へ
参加できるようになります!

新機能「いますぐ入札」

もっと便利なLUMでアナタをお待ちしております

会員様からのご要望を実現
・お気に入り機能
・相場情報の閲覧
などリクエストの多かった
便利機能を実装いたします!

ラ ム 中古車仕入れ
LUM入札会システム
リニューアル

新規入会受付中!
お気軽にお電話・ラインくださいませ

※画面は開発中のものです。改修内容は順次リリースいたします。

2022.10.11 [tue]
リリース予定

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

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!

「営業会議」のやり方を変えると業績がアップする?

レポート 株式会社チームエル (カーリンクチェーン本部) CaSS 事業部 営業企画部 マネージャー 関 友信

今回は、筆者の体験談からのヒントです。私の父は飲食店を経営しており、私自身もそこで働いていた時期がありました。実体験を交えてお伝えしたいと思います。

家族経営にありがちな悩み

社内に家族がいる場合、今後の経営方針や数値目標など大事なことが曖昧なまま、経営を続けてしまっているということがあります。家族ならではの悩みは、

「家族なので言わなくても分かるだろう……」
「身内と改まって会議をすることが、なんだか気恥ずかしい」
「家族に会社の利益など特定の数字を公開したくない」

私の父も、お客様の前では明るく振舞っていましたが、寡黙な職人で余計なことは一切話さないタイプ。そんな父でしたので、一緒に働いているなかで1日の売上計算報告くらいはするものの、次のような話し合いはありませんでした。

「いくら売上があれば採算が合うのか」
「月の売上目標は?」
「年間ではどれくらいの利益を上げたいのか」
「数年後どのような経営の計画を立てているのか」

今、振り返ると、もっと色々なことを話し合えていれば良かったと思います。私自身ももっとモチベーション高く、積極的に協力できたし、売上向上にも貢献できたのになあと、今でもたまに思い返して少し寂しい気持ちになります。

のすすめ

家族経営のクルマ屋さんにはもちろんですが、そうでない店舗も同じことが言えるのではないのでしょうか。

① ②

①で設定した

具体的には、

①の店舗の業績を改善してきましょう。

②の具体的な方法

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!

で検討していくことが重要です!

TAA

TOYOTA U-SEC

TAA

X

LEXUS

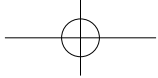
TAAだからできる高品質・高成約率

レクサスコーナー全会場実施中

トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス TC-web 詳しくはHPへ https://taacaa.jp/

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



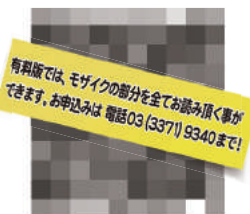
最強買取店になるための
訓練

最強買取店の実商談書き起こしレクチャー

「**労いトーク**」
を学ぶ⑧

新人の大野君の商談書き起こしを通じて、お客様の「人となり」を理解して商談をするのが大切という事について、石沢マネージャーによる不足ポイントの①～⑨までをお伝えしてきた。今号の不足ポイント⑩～⑫の解説で、この商談でのレクチャーは最後となる。前回までの①～⑨の解説は、左のQRコードでサイトに表記したので、アクセスをして確認して欲しい。紙面の関係で内容に影響が出ない部分について、書き起こしの一部を省略させていただいている(省略部分は▽▽▽で表しています)。

①～⑨までの解説は←



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

《お客様概要》
お客様 菅沢様 62歳男性

雰囲気はとも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、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。

《査定車輛》
車種：平成30年式 ベンツCLS450 4マチックスポーツツエクスクルーシブPKG
走行：5万3000キロ
色：シルバー
小傷あり4点モノ

《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。お待たせいたしました」

お客「450の4マチックでフル装備だから」

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「全部ね、黒に塗装しちゃってね。真っ黒くてさ、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「次にお乗り換えが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「そうなんです。Cクラスに。分かりました。このタイミングでお乗り換えて、理由とかありますか」

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

外しますよ、と言っても

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

すごいキレイに乗られて

大野「そうですね。自動
車税かかってきているの
で、ひと月分4200円
ですね。VVVV 2ヵ月
分なので、8500円引
かせていただく、という
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
⑨VQRコード内で
解説しています。

VVVV

△今号追加はここからV

大野「では、460以上
で何とかやっていきます
ので、で、あのー、もち
ろん460に達しない可
能性もあるんですね。そ
れがディーラーさんの4
50以下とかだったら、
私の方でも諦めますけ
ど、例えば455とか4
56とか、いいところま
で仕入部からオーケーが
取れた場合は、どうしま
すか？ この価格までで
あれば、話は蹴っちゃっ
ていいですか？」

お客「10万単位で増え
なかったら意味がない。
だつてさ、5万10万の単
位なの、6、7とか間は
ないでしょ」

大野「ただ、この最後相
場の詰めは1、2万シビ
アになってくることもあ
るの」

お客「ドラレコ外すの
だつて恐らく悪いじゃ
んの。タダでやってもら
うのなんて。お金取つて
1万ちょーだい、2万
ちょーだいつて多分言う
と思うからさ」

大野「はい」

●「人となり」を判断し
ていけばこのセリフでは
ありませんね。⑩

△石沢マネージャー解説
⑩V

「お客様は大胆なよう
で、実は金銭に関して細
かいですね。たぶん商売
をしている方なのでしょう
う。でも最後は「気持ち
よく」やりたいのです。
細かいことを言うけれ
ど、最後はスパッと気持
ちよく……そんな「人
となり」を理解して、う
まく扱ってあげることが
大切ですね。

お手本トーク（初級者向
け）

1「そうですね、この
レベルの車は5万10万単
位で査定アップしなければ
失礼ですね」

2「かなり厳しいと思
います、スパッと行
けるようにがんばりま
す！」

「できるのであれば、こ
の後に、
「スパッと頑張った場合
には、（スパッと）決
めていただけますか！」

初級者としてはこんな
感じでしょう。大切な
「気持ちよさ」をアピー
ルすることです。セリフ

と同時に、笑顔がセット
は必須ですね。

1「のセリフの、このレ
ベルの車」は、「気持ち
よさ」を演出しています。
自分を投影している「や
んちゃでイケている車」
のことですから、このレ
ベルとは、ある意味「普
通じゃない」という意味
を暗に伝えて、お客様を
持ち上げているのです。
そして「スパッと行ける」
という、ダブルでの気持
ちの良いトークになって
います。

2「このカッコ書き（スパッ
と）を初級者が言つては
いけないのは、わかりま
すよね。これを言つてい
いのは、その手前の商談
までを気持ちよく進めら
れた人だけが使えます。

「気持ち良い商談をでき
ない初級者が、ここで「ス
パッと決めてもらえます
か」を使つたら最後、「若
造が生意気なことを言う
な」という反応をもら
うことでしょう。デキる
営業マンと初級の営業マ
ンでは、この言葉を使う
効果がまったく反対にな
ります。

駆け引きがうまい上級
者の場合はこうなりま
す。

3「そうですね、わ
かりました。仕入部長に
『お客様はスパッと46
0万じゃないと、この話
は終わり』と言っている、
と伝えてみていいです

か？ うまくいくかもし
れませんが」

「うまくなると、ほとん
どのお客様は「それでい
い」となります。さら
に、この時点で「460
万円だったなら売る」とい
う意味にもなっているの
です。ここは顔色を見て
言える場合は、次のよう
な念押しセリフもあり
です。

「それでいいよ」の後に、
次のように言うのです。

4「オーケーの可能性
は高くはないですが、
言ってみるのはタダで
すから。万一、部長が
『460万、今回はやつ
ちやつていい』となつた
場合は決めちゃつてい
いですよね」

この「オーケーの可能
性は高くはないですが」
を言うのが大切です。す
ぐにオーケーが出るよう
な数字というニュアンス
では、その価値が下がる
からです。この一言があ
ると、「今日決めてもい
い」につながりやすくな
るのです。

大野「はい」

VVVV

お客「で、考えたらいい
よ、ディーラーにさ、お
前なんかしてよつて話
すよ」

大野「そうですね。で
はなんとか」

お客「だつてフンストッ
プで世話がないじゃん。
行つた目に、これやれば

いいんだしさ」

大野「一回そうですね。
460万以上で聞いてみ
ます」

お客「だつて、そうした
らさ、これのための印鑑
証明、こつちに渡したり
しないといけないし」

大野「そうですね。今
回であれば、印鑑証明が
2通必要になりますね」



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！

石沢マネージャーは最
後に、「セリフ固定のト
クマニユアルは危険」と
も話してくれた。「人
なり」によって話す内容
を変えることが、成約率
を上げる大きな要素であ
る、と最後に念を押すよ
うに話してくれた。

ボカシの無い有料版の申
し込みはこちら↓03—
3371—9340ま
で。

日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら

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

https://www.autoserver.co.jp

詳しくはコチラ▶

オートサーバー

検索





図2 輸入車の年式別価格

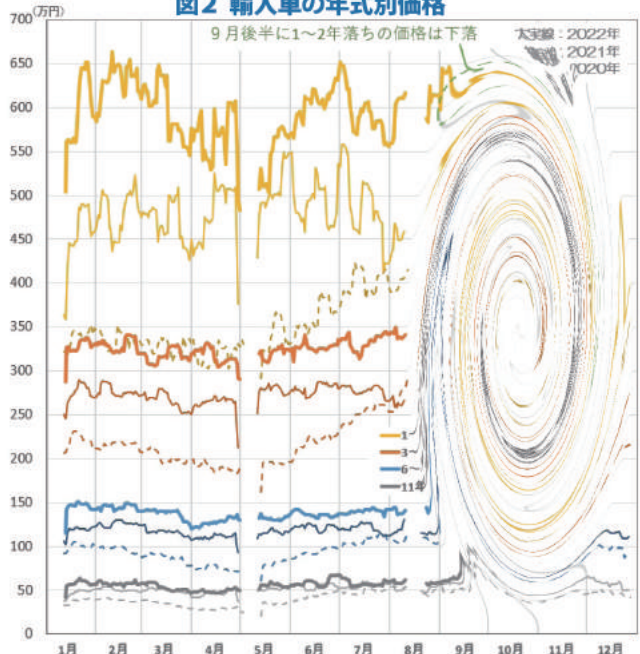
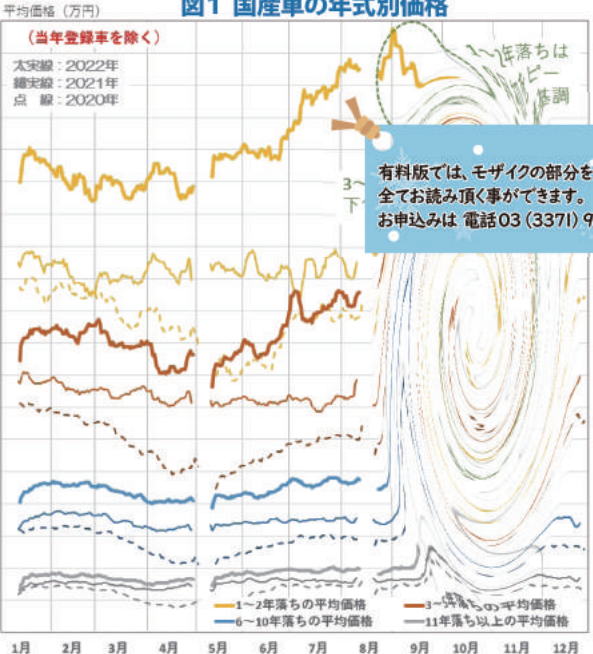


図1 国産車の年式別価格



高年式車が下落？ 1～2年落ちの出品が堅調 国産車と輸入車で下落

先月まではタマ不足下のA A相場上昇の話を続けてきたが、9月中旬になって、高年式を中心に変動が見られた。国産車と輸入車の落札平均価格のグラフを見て欲しい(図1、図2)。

価格が下落しているのだ。
国産車、輸入車とも夏休み後から1～2年落ちの出品台数が夏休み前に比べて増加し、昨年と並ぶ水準に達していた。相場が堅調であったため、あまり重視していなかったが、出品増、相場下落というセオリー通りの動きがはつきりしたと言える。

グラフが多くなるとわかりにくいので、国産車に絞って説明したい(図3)。

1～2年落ちの出品台数が増えた理由はよくわからない。昨年、一昨年は新車販売が低迷した年である(図5)。そのため、年初来、1～2年落ちの出品台数は昨年実績を下回り「高年式のタマ不足」と説明してきた。

考えられるのは、高価格の中で、出品が引つ張り出されてきたことだが、そもそもどこにあった車なのだろうか。個人が所有するこれらの年式が出品されることは考えにくく、法人所有車が出てきているのかもしれない。

仮にそうであれば、物価高で世界的に金融引き締め観測が高まる中、株価、為替、資源価格が調整している。とくに為替レートの変動は中古車輸出に直接影響する可能性がある、これらの資産の価格動向も気にしておく必要がある。

最後に、ここまで触れてこなかった軽自動車の相場も説明しておく。軽自動車に関しても、数が増えた理由はよくわからない。

皆様もよくご存じの通り、昨年、一昨年は新車販売が低迷した年である(図5)。そのため、年初来、1～2年落ちの出品台数は昨年実績を下回り「高年式のタマ不足」と説明してきた。

考えられるのは、高価格の中で、出品が引つ張り出されてきたことだが、そもそもどこにあった車なのだろうか。個人が所有するこれらの年式が出品されることは考えにくく、法人所有車が出てきているのかもしれない。

数が増えた理由はよくわからない。昨年、一昨年は新車販売が低迷した年である(図5)。そのため、年初来、1～2年落ちの出品台数は昨年実績を下回り「高年式のタマ不足」と説明してきた。

考えられるのは、高価格の中で、出品が引つ張り出されてきたことだが、そもそもどこにあった車なのだろうか。個人が所有するこれらの年式が出品されることは考えにくく、法人所有車が出てきているのかもしれない。

仮にそうであれば、物価高で世界的に金融引き締め観測が高まる中、株価、為替、資源価格が調整している。とくに為替レートの変動は中古車輸出に直接影響する可能性がある、これらの資産の価格動向も気にしておく必要がある。

最後に、ここまで触れてこなかった軽自動車の相場も説明しておく。軽自動車に関しても、数が増えた理由はよくわからない。

皆様もよくご存じの通り、昨年、一昨年は新車販売が低迷した年である(図5)。そのため、年初来、1～2年落ちの出品台数は昨年実績を下回り「高年式のタマ不足」と説明してきた。

考えられるのは、高価格の中で、出品が引つ張り出されてきたことだが、そもそもどこにあった車なのだろうか。個人が所有するこれらの年式が出品されることは考えにくく、法人所有車が出てきているのかもしれない。

仮にそうであれば、物価高で世界的に金融引き締め観測が高まる中、株価、為替、資源価格が調整している。とくに為替レートの変動は中古車輸出に直接影響する可能性がある、これらの資産の価格動向も気にしておく必要がある。

図3 国産車の出品台数

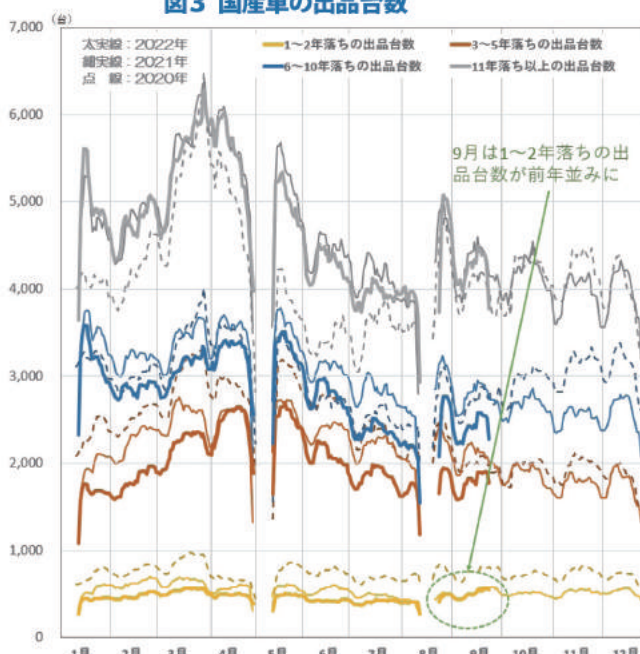


図5 乗用車の年別登録台数

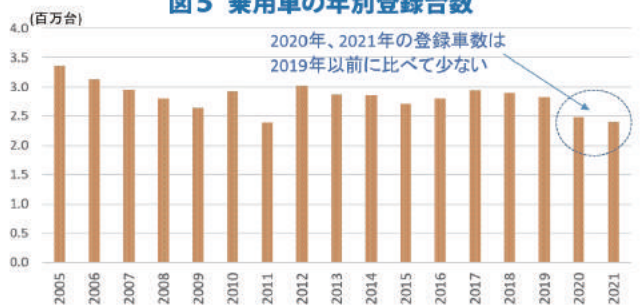
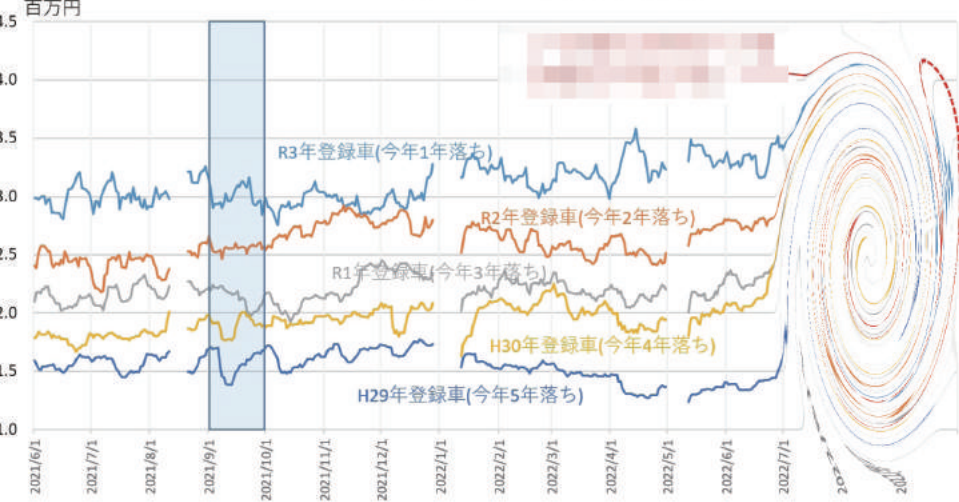


図4 国産車の登録年別平均価格



米国の9月21日のFOMCで利上げを行なったが、

物価高で世界的に金融引き締め観測が高まる中、株価、為替、資源価格が調整している。とくに為替レートの変動は中古車輸出に直接影響する可能性がある、これらの資産の価格動向も気にしておく必要がある。

最後に、ここまで触れてこなかった軽自動車の相場も説明しておく。軽自動車に関しても、数が増えた理由はよくわからない。

皆様もよくご存じの通り、昨年、一昨年は新車販売が低迷した年である(図5)。そのため、年初来、1～2年落ちの出品台数は昨年実績を下回り「高年式のタマ不足」と説明してきた。

考えられるのは、高価格の中で、出品が引つ張り出されてきたことだが、そもそもどこにあった車なのだろうか。個人が所有するこれらの年式が出品されることは考えにくく、法人所有車が出てきているのかもしれない。

仮にそうであれば、物価高で世界的に金融引き締め観測が高まる中、株価、為替、資源価格が調整している。とくに為替レートの変動は中古車輸出に直接影響する可能性がある、これらの資産の価格動向も気にしておく必要がある。

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>