

毎月1日発行

第118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

2月号

ユーストカー NEWS

22〜24面 特別版相場人

新車販売増で相場暴落に注意!

《11面新連載》キバン博士のキバン代替コラム

なんでウチで買ってくれないの?



新春 座談会



2023年 どちらなる?中古車輸出

ユーストカーNEWS 恒例の輸出座談会。5回目となる今年は、レギュラー陣に加えて新たに4人の新メンバーが参加。多角的な視点で昨年の振り返りと今年の予測を語っていただいた(1月11日開催、文責・編集部、撮影・関根健司)

それぞれの分野から見た2022年

桑名(ユーストカードットコム取締役) 今年も激動のコロナ禍での年明けになりましたが、5回目となる今回の輸出座談会は新しく4人の方々をお迎えすることになりました。よろしくお願致します。

中尾(自動車流通市場研究所理事長) 司会進行の中尾です。本日は宜しくお願い致します。テーマは大きく2つで前半が昨年の振り返り、後半は今年の展望です。佐藤理事長からお願致します。佐藤(ジュベア理事長) 昨年は後半から自動車専用船(PC)のスペースがもっと出てるかと思っただけですが、

《2面へつづく》

オークネットの共有在庫市場は

業界最大級

掲載台数 約6万台の 圧倒的ボリューム!!

業界最安値

さらに... 落札手数料3,900円!!

オークネット共有在庫市場の特徴

1. 高年式車両や高額車両が多数掲載!
2. 掲載車両の約50%がAIS検査付車両なので安心して購入可能!
3. 検査無の車両もリクエスト検査*1や下見ホットライン*2で状態確認が可能!
4. 購入後、入金前搬出が可能!
5. 検索時、こだわり条件で細かい条件設定可能!

*1 検査無車両に対し、落札希望店より検査申込することが出来るサービスです。
*2 AIS検査員と電話で直接話しながら車両状態を確認することが出来るサービスです。

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

〒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

中古車、損害車、中古部品、検査、海運

各輸出関係者の2022年

コンテナ船は秋から12月にかけて数が出て運賃も下がったものの、PCCはスペースが出なかった。とくにヨーロッパ向けが厳しかったですね。しかし、昨年は一昨年とほとんど変わらず、ちよつと下がったくらいでした。

桑名 2022年を点数化するしたら絶対調が100点、平均が50点だとすると何点でしたか。

佐藤 うちの会社(山銀通商)は120点くらいかな。

中尾 業界全体はいかがでしょうか。

佐藤 輸出台数が120万台ぐらいいい21年よりも若干少ないということですから平均点、50点くらいかな。

中尾 ありがとうございます。昨年はウクライナに拠点を開設しましたね。

山川(ビー・フォード代表取締役) 2月1日でしたね。昨年は振り返れば、船腹不足はうちだけではなかったの、良い試練の年だったなと。販売台数は落とさざるを得なかったですけど、利益はものすごく跳ね上がった。

中尾 急激な円安に振れた1年でしたが影響は、山川 お客様に迷惑をか

ける社内も疲弊するだけだから「車売るな」と指示しました。

中尾 キーウ支店の現状は?

山川 閉鎖というか、スタッフがいらないんです。昨年の評価点はいくつでしたか?

中尾 120点です。

中尾 ありがとうございます。続いて種谷社長(セントパーツ代表取締役) 最初に簡単に自己紹介をさせていただけますと、部品輸出を始めたのが10年ほど前。2年目からタンザニアに拠点をもち、今は日本人3人と現地スタッフ20人で部品販売と自動車整備を行なっています。今月からは現地で中古車保税ヤードの運営を始めます。

中尾 昨年の評価はいかがでした?

山川 触媒、そんな落ちました。

種谷 7月あたりまでは非常に良かったんですけど、12月は一気に下がりました。ただ一方で、海外で支店を持つてやっていると円安は当然プラス。今まで売値が1000万円だったものが勝手に1300万円になるわけですから、それはすごくありがたいです。

中尾 ありがとうございます。続いて依光部長(タウ販売部長) お願いします。

依光 (タウ販売部長) 昨年は皆さんと同じように輸出は苦戦しました。船が取りづらいつつ、ただ一方で、我々の事故現状車の全国仕入れネットワークなどは、大きく力を発揮できた1年でした。取扱台数はコロナ前の規模に戻ってきており、100点は取れたかなと思っています。

中尾 業界としては? 依光 為替や中古車相場の影響は、様々な会社さんにとって恩恵があったのではないかと思います。

桑名 100点満点の一番の理由はなんですか? 依光 当社は国内外の需要の高まりによって販売価格が向上したこと、取扱台数がコロナ前に戻ってきたのが大きな要因です。

中尾 損害車の場合、災害の問題がありますね。



昨年の災害発生率は例年並みでしたか?

依光 2022年で申し上げると静岡の台風が一番大きかった。災害の発生率は年々増えていると実感しています。

中尾 ありがとうございます。坂東(ECLEIジェンシー代表取締役社長) 2022年の海運界は、バブルでした。ECLも今までの最高益を更新した。しかし、もう二度とこんなことはないです。船主さんは船腹不足により備船料マーケットが高騰し始めているし、これからは厳しい会社がたくさん出てくるんじゃないかなと思います。

中尾 船会社が? 坂東 われわれは4000台積みPCCを使っていますが、用船料は今4万ドル超えに跳ね上がっていますので中古車輸送のみでは利益が出しづらい。しかも今、運賃がちょっと下がってきていますよね。

中尾 一方、ターミナル事業については、点数にするほどの程度の評価になりますか? 坂東 80点というところですかね。

山川 取扱台数が減っていますもんね。

坂東 減りました。昨年2月にはロシア航路の配船を停止しました。9月にはコンテナの運賃が下

がでしよう?

種谷 前半は100点後半は30点といったところじゃないでしょうか。我々の会社は設備があるため、一定の損益分岐点になるまで解体しないという利益が取れないので、新車が売れないので中古車が流通不足だったことがひとつ。また、円安になったことで、本来は解体に回っていたものも輸出されるようになり後半は30点。

山川 素材の金額は落ちなかったですかね。

種谷 前半はすごく良かったです。しかし後半、とくに11月12月は、鉄もそうですが触媒なども落ちました。

山川 触媒、そんな落ちました?

種谷 7月あたりまでは非常に良かったんですけど、12月は一気に下がりました。ただ一方で、海外で支店を持つてやっていると円安は当然プラス。今まで売値が1000万円だったものが勝手に1300万円になるわけですから、それはすごくありがたいです。

中尾 ありがとうございます。坂東(ECLEIジェンシー代表取締役社長) 2022年の海運界は、バブルでした。ECLも今までの最高益を更新した。しかし、もう二度とこんなことはないです。船主さんは船腹不足により備船料マーケットが高騰し始めているし、これからは厳しい会社がたくさん出てくるんじゃないかなと思います。

中尾 船会社が? 坂東 われわれは4000台積みPCCを使っていますが、用船料は今4万ドル超えに跳ね上がっていますので中古車輸送のみでは利益が出しづらい。しかも今、運賃がちょっと下がってきていますよね。

中尾 一方、ターミナル事業については、点数にするほどの程度の評価になりますか? 坂東 80点というところですかね。

山川 取扱台数が減っていますもんね。

坂東 減りました。昨年2月にはロシア航路の配船を停止しました。9月にはコンテナの運賃が下

ったことで中東向け中古車が激減しました。昨年末にはGLAVISの日本寄港がなくなり、我が社の中心的な仕事の3本柱に大きな穴が開きました。今、利益を得ているのはロシアの他船社の船積み作業です。つまりECL以外の船のターミナル事業。これしかないです。

中尾 それは全ヤードで? 坂東 ほぼ全ヤードで。今は全体で月間取扱量1万7000台ぐらいい減っているんですが、このうち約5000台がロシア向けです。たまたまロシア語が話せる代理店、対応できる人材を用意してあるので、今そこそこ残っています。

中尾 ありがとうございます。次はEAAの菅井社長、お願いします。

菅井(EAA代表取締役) うちの会社は今、タンザニア、ウガンダ、ジンバブエ、モリシヤス、セントルシア、バハマ、ザンビア、ボリビア、シンガポールの検査をやらせていただいております。昨年は結構、台数があったのですが、なかなか船が取れなくて、証明書の有効期間は3カ月なので、検査をしても船積みできなかった。

中尾 再検査になるのですか? 菅井 仕向け国に「船がない」と説明しました。例えばバハマの場合は3カ月から半年ぐらいいかないのです。

中尾 昨年は何点くらいですか? 菅井 大体50点。うちはその前にケニアをやっていたんですが、ケニアはライセンスが終わり、タンザニアも一時的に検査がストップしてしまいました。でも、タンザニア向けの輸出が増えましたし、ジンバブエも検査が始まりましたので、台数は増えています。

中尾 3カ月経過して再検査になるケースは結構多かったですか? 菅井 とくにカリブ海向



けが多かったです。

坂東 カリブ海はひどいよね。あの航路は最後の最後まで配船が厳しいです。

種谷 コンテナのフレイト代(海上運賃)もひどかったです。

坂東 パナマ運河を越えますからね。

中尾 それでは鈴木さん、お願いします。

鈴木(イースタンカーライナー自動車船部専任部長) 当グループの坂東社長も申しましたが昨年は200点。

中尾 すごいですね。

鈴木 2022年は、コンテナ船の影響もあり、PCC船のスペースの需要と供給バランスが一変して売り手市場になり、このような好成绩を収める形となりました。

中尾 今、ロシアへ運んでいるのはどの船ですか? 鈴木 中国船と、以前から日本海で運んでいたロシア船。需要と供給の関係で値がどんどんつり上がっていました。

桑名 話は変わりますが中古車相場は9月の第1週がピークでした。ここからずっと下落しています。アルファード800万円というもお盆明け辺りまで凄かったんですけど、9月の1週目からは駄目だと。ただし今、シンガポール向けで今度はアルファードハイブリッドが800万円。新車の輸出が減って、現地で日本車の新車が買えな

2.17 fri

USS大阪会場

OSAKA大記念

JU大阪協賛

JU大阪会員が2/17AAのプライム3コーナーに出品
(プライム・輸入車プライム・軽四プライム)

全車出品料

2,000円

(税別・流札時)

取引1台賞

(出品または落札) ※ご来場者限定。

堂島ロールハーフ&プリンスロールハーフセット



する新車輸入組合の圧力が厳しかった。でも昨年は新車が入ってこなかったで、中古車の輸入枠に目をつぶっていた。今のところ、まだその流れでしょうか?

鈴木 年が変わったのでリセットされましたが、11月までは「3万台を超えたら輸入許可の金額は高くなる」といつても入っていました。

依光 そうですか……。

鈴木 日本メーカーの作った高級車種が東南アジアには回らないです。まずアメリカかヨーロッパという優先順位があるのではないのでしょうか?

依光 現地の小売りサイズなどを見ると、相当値段も上がってきている。我々は事故現状車ですけれど、マレーシアなどからのリクエストが増えています。

中尾 ところでEAAさん、検査が通らないケースはどのぐらいあるんですか。

菅井 たぶん10%。中尾 10台に1台はあるんですか。

菅井 とくにタイやと錯ですね。

鈴木 アフリカなどでス

タッドレスタイヤは駄目ですか?

菅井 それは大丈夫。セントルシアはダメです。

桑名 先ほど今年の輸出が122万台という坂東社長の予測を深掘りしたいです。

坂東 ニュージランド(NZ)は減ります。

中尾 NZは底のような気がするんですけど。低公害車優遇によるガソリン車の輸入減少が。

坂東 日本の中古車は入らないですね。

中尾 それが変わって、中国のEV車が入った3万台。

鈴木 3万台も入ったんですか?

中尾 3万台、日本の中古車の代替ということですね。僕も今月、NZ向け輸出事業者へ取材を行ないますが、どうやら中国製EVも止まって、日本のハイブリッド車に変えるらしい。

坂東 NZへの日本の中古車輸出は前年比月間3000台以上減る予想です。間違いないです。

坂東 今年は中古車輸送に関してコンテナの比率はものすごく上がると予想します。

中尾 南米とかUAEが

伸びていくという見方いいですか?

坂東 伸びるんじゃないです。PCCがコンテナに変わっちゃうんです。

桑名 動きのある国はどこですか?

坂東 ロシアでしょう。24万台から25万台くらい出るでしょうね。

佐藤 私はロシア、極端にいうと半分ぐらいになると思う。

坂東 まあ、大丈夫でしょう。プーチンさんが核ミサイルのボタンを押さない限りは。

佐藤 ロシアが昨年後半に下がった一番大きな理由は予備役動員だった。

坂東 あれは効きましたよね。とくにウラジオとか、極東からの動員が多かったですね。

鈴木 ウクライナ系が多いんですね、あの地域。

坂東 もともとスターリン時代にウクライナ人を極東に強制移住させましたからね。

佐藤 また召集するなんていつているじゃない。

中尾 30万人動員の時に沿海州から結構な人数が出た。実際に現地の輸入業者で徴兵されたという話がいくつかあって、業務が回らなくなって慌てていた。でも現地のほうは混乱が少し収まったと聞きました。動員の影響は限定的だったという。

佐藤 私は影響が大きくなったと思う。

中尾 山川さん、ロシアは?

山川 やっていますけ



ど、台数はたいしたことないです。

中尾 種谷さんのところは送っていますか?

種谷 送っていました。拠点がありましたので。

中尾 ウクライナ侵攻による影響は?

種谷 多々あります。部品はいろいろ禁止品目があるんです。今だとラジエターを送ってはいけないとか、ディーゼルエンジンを送ってはいけないとか。

桑名 ラジエターはどうして駄目なんでしたっけ?

種谷 軍事転用としか私

は聞いてないです。

佐藤 通商産業省がラジエターはダメってルールを作ったから。

桑名 さて、まだまだお話は尽きませんが、残念ながらお時間もなくなりまして。今年も荒れた展開が予想されますが、その分、生き残った企業はその後、良い状況になるのではと思います。2023年、本当に頑張ってくださいませ。本日はありがとうございました。

一同 ありがとうございます。(文中はすべて敬称略)





USS名古屋会場

JUMBO TOWER

7th

ANNIVERSARY

その収容能力を遺憾なく発揮!



USS名古屋会場

ジャンボタワー

7周年記念AA

2/10

開催

早期搬入1/27◎より
受入可能!!



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!!

※景品イベント内容に変更となる場合がございます。

- 特賞** 東芝 REGZA 65インチテレビ
- 1等** 東芝 REGZA 55インチテレビ
- 2等** iPad 64GB wifiモデル
シャープ ヘルシオ 電子レンジ など
- 3等** プラーバジェット m6 アイロボット
DJI MINI 2 ドローン 小型カメラ付き など

さらに!
取引1台以上賞で

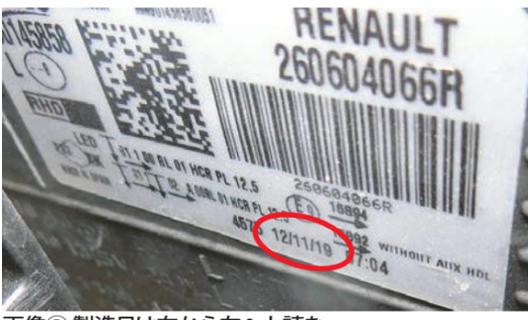
⇒

モンシェール
「堂島ロール」
プレゼント!





画像② 4つのポイントを確認!



画像③ 製造日は右から左へと読む (画像は2019年11月12日製造)



画像④⑤ ヘッドライト背後は要注意! (画像は新車状態)



画像⑦ カラーナンバーはどれでしょう?



画像⑥ わずかに見える鋼板部分を確認 (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) 12% (23年1月現在)
- ◆車台番号刻印位置
→右フロントピラーヒンジ取付部側の面に刻印
- ◆色ナンバー表記位置
→右リヤフェンダードア開口部に表記
- ◆ボンネットオープナー位置
→左フロントピラートリム下部に設置
- ◆OBD 2 接続端子設置位置
→ダッシュボード左端下部に設置

ルノースポーツモデル RSも存在

当モデルは、4代目メガリーヌとして2016年にフルモデルチェンジされました。車体形状は、セダン・ワゴン・ハッチバックの3タイプ。査定案件として遭遇する機会が多いのは、ハッチバックモデルです。

日産とプラットフォームを共有

メガリーヌ4のプラットフォームは、CMF-CDと呼ばれ、日産・エクストレイル(32系・33系)と同じものが採用されています。

とはいえ、エクストレイルのように、アップリカがフロントインサイドパネルで接合されているわけではないので、フロントエリアは比較的確認しやすいです。

基本的には、4つのポイント(左右フロントインサイドパネル先端およびサイドメンバー先端部)を中心に確認をしていきます(画像②)。

フロントエリアを確認する際、外板部位と同様に参考となるのがヘッドライトユニット。

ユニット側面には、製造日が印字されたラベルが貼られています(画像③)。車両の年式に比べて明らかに新しい場合、ユニットが交換されている証となりま

故障が原因で交換されているケースもありますが、外側からの衝撃波及び疑う材料にもなり得るので、必ず日付をチェックするようにしましょう。

この付近は、フェンダーからの衝撃波及だけでなく、ヘッドライトユニットによって押されて損傷するケースも考えられます。不自然な打痕や塗装跡が無いかをチェックするようにしてください。

リヤエリア攻略法

メガリーヌRSのスペアタイヤ格納部は樹脂製のタイヤ格納部は樹脂製の鋼板の枠にはまるよう接着されています。リヤエリアを確認する場合、この樹脂部分に亀裂や修理跡が無いかが、リヤフロアやリヤエンドパネルとして扱われる部分(画像⑥)に、修理跡や損傷跡が無いかを確認するようにしましょう。

比較の見やすいフロントエリアと異なり、バンパー下側の左右端から、隙間を覗くような姿勢を取る必要があります。面倒な確認となりますが、面

第110回 検査の匠が教える中古車判定塾

査定検査に役立つ! 人気モデル『解体新書』73

ルノー・メガリーヌスポーツ RS

レポート 株式会社 ジャッジメント



画像① マニア好みのメガリーヌRS

パネルの先端部には、画像④、⑤の赤丸部をご覧ください。ただいとも分かる通り、平板状でシンプルな形のステーが接合されています。

この付近は、フェンダーからの衝撃波及だけでなく、ヘッドライトユニットによって押されて損傷するケースも考えられます。不自然な打痕や塗装跡が無いかをチェックするようにしてください。

比較の見やすいフロントエリアと異なり、バンパー下側の左右端から、隙間を覗くような姿勢を取る必要があります。面倒な確認となりますが、面

査定機会の少ないブランドでは、諸元データの確認方法が分らず苦労することがありますが、ルノーも例外ではありません。このメガリーヌ4では、車台番号がなんとフロントピラー側面に刻印されています。

そして画像⑦のコーションラベルをご覧ください。ここにボディカラーを示すカラーナンバーが表示されているのですが、それはどれでしょうか? (正解は左のカコミ)

諸元データの確認方法を事前に理解しておくことが、スムーズな査定検査へとつながります。その予習にはぜひ、当社のYouTubeチャンネルをご利用ください。

勝手に格付け! 査定難易度

確認しやすいフロントエリア、確認し難いリヤエリアと難易度が異なります。このことから、メガリーヌ4はリヤエリアの見落としリスクが高くなります。スポーツモデルのRSはぜひ注意してください。

査定難易度 B

日本の価値を世界へ

アライオートオークション仙台 第1,498回

新会場リニューアル2周年記念AA

2023年2月21日(火)

セレモニースタート時間 10:45~ セリスタート時間 11:00~

信頼・創造・笑顔

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



皆様のご参加を心よりお待ちしております。

2023
2/14
[tue]

USS横浜

19周年

早期搬入受付開始
2023 1/17~
[tue]

特設!
ヤナセ
コーナー

記念AAA

全車
出品料
[流札時・税別]

2,000円

出品台数賞

全コーナー対象



人気家電や
ギフトカードを
ご用意して
おります!!

豪華賞品を
ゲットしよう!

取引賞

ストップウォッチを使って
19秒ジャストで止められるか!

19秒ぴったり チャレンジ!!

必ず
もらえる!

堂島
プリンスロールハーフ &
ティラミスロールハーフ

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



USS横浜会場

〒230-0053
神奈川県横浜市鶴見区大黒町9番20号

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

中古車輸出の主役はアジアからアフリカへ

今年には占有率30%超えの期待

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

近年、日本からアフリカ地域への中古車輸出の躍進は、目覚ましいものがある。2050年には、世界人口の4分の1を占める地域と予想され、中間層の増加に伴う消費市場の拡大が見込まれる。中古車輸出に期待も、さらなる飛躍が期待される地域だ。

海上輸送の問題解決と中古車発生増が追い風

このレポートの執筆段階では、22年12月の実績

が発表されていないので1月～11月までとなるが、昨年、アフリカ地域へは計37カ国に27万6502台の中古車が日本から輸出された。

全体の占有率にして24・8%に上り、アジア地域(同31・6%)に次ぐ規模であった。最終的に、通年での着地点は30万台をわずかに超えると思うが、前年実績の31万8615台は若干下回りそう。

これはあくまでも物流の問題で、需要は旺盛に超えとの見方をしてお

筆者は今年、アフリカ地域への中古車輸出は39万台以上、占有率で30%超えとの見方をしてお

第一に前述したように、今後物流の問題が解消されることだ。コンテナは転しなくとも、時間の問題ではないだろうか。

ただ何分、仕向国数が少なくマーケットの規模としては限られているため、アフリカ地域には遠くおよばないだろう。

また、ヨーロッパ地域も上向くと予想されるが、ここはアフリカと異なり、回復が期待できる。第二には、日本国内における中古車発生量の拡大が期待できることだ。

この3年間、新車販売が低迷が続き、中古車の発生量が激減していたが、さすがに今年はこのから脱してV字回復とは言わないまでも、緩やかに増加していくことはほぼ確実だ。

それも3年間にもおよぶ停滞によって、代替えサイクルと使用年数が長期化していることから、アフリカ地域に需要が高いガソリン、ディーゼルといった内燃機関の経年車が多くなると見込まれることも要因の一つにある。

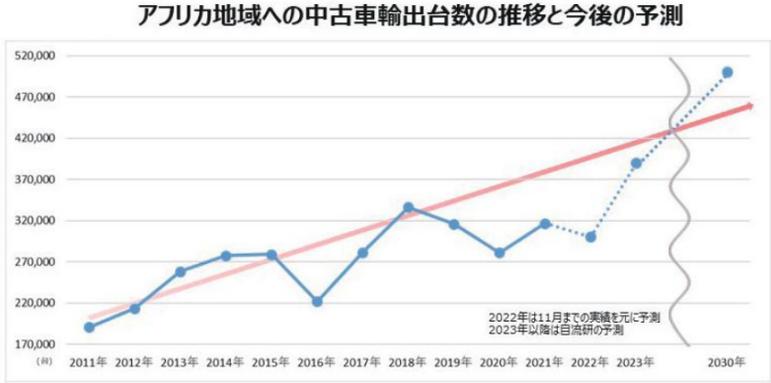
また、競合国大手となる大洋州地域のニュージーランド(NZ)が、昨年から内燃機関車を締め出していることも追い風となりそう。

一方、アジア地域は、常に上位国であったパキスタン、スリランカ、また健闘しているものの、外貨流入阻止のため輸入に消極的なバングラデシュなど、南アジア勢の低迷が継続するとみられる。輸出される車両で重なるものは比較的少ないが、台数的にはアフリカが、台数的にはアフリカが、近年その内陸輸送が充実してきていることも台数を押し上げている。

22年実績では、恐らくケニアを抜いてアフリカ地域でトップに躍り出ると思われるが、この勢いはしばらく続きそう。

次に注目したいのが南アフリカ共和国。ここは、ほぼ100%内陸国に向けた中継国であり、ここ数年、コンテナの供給不足によって低迷していた。しかし現在、その問題が解決しているの

Vol.117 中古車輸出



また、競合国大手となる大洋州地域のニュージーランド(NZ)が、昨年から内燃機関車を締め出していることも追い風となりそう。

また、競合国大手となる大洋州地域のニュージーランド(NZ)が、昨年から内燃機関車を締め出していることも追い風となりそう。

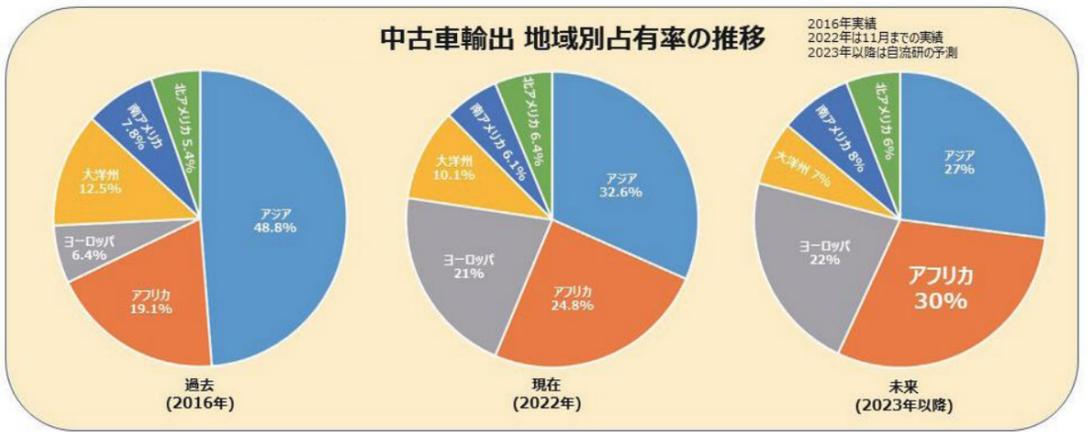
また、競合国大手となる大洋州地域のニュージーランド(NZ)が、昨年から内燃機関車を締め出していることも追い風となりそう。

また、競合国大手となる大洋州地域のニュージーランド(NZ)が、昨年から内燃機関車を締め出していることも追い風となりそう。

また、競合国大手となる大洋州地域のニュージーランド(NZ)が、昨年から内燃機関車を締め出していることも追い風となりそう。

また、競合国大手となる大洋州地域のニュージーランド(NZ)が、昨年から内燃機関車を締め出していることも追い風となりそう。

また、競合国大手となる大洋州地域のニュージーランド(NZ)が、昨年から内燃機関車を締め出していることも追い風となりそう。



希少なスペースの優先権を購入しませんか?

“プラチナスペース”を買う時代

業界初 世界初

23年1月船から購入可能!

https://pas-japan.com/ PlatinumAutoSpace-PAS-

プラチナチケットという言葉があります。これは入手困難なレアチケットのことを指します。中古車を輸出するにあたり、急ぎや特定の日程を指す予約は、不可能に近い状況です。(2022年12月現在) その希少なスペースを優先的に購入できるチケットを販売しております!

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

MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

2月の開催スケジュール

2月 1日(水)	G-1 AA お取引賞
2月 8日(水)	MIRIVE AA 出品3台以上で 流れ無料 ・お取引賞
2月15日(水)	MIRIVEチャリティー AA 特設『チャリティー0売切りコーナー』 全車流れ 4,000円 ・お取引賞
2月22日(水)	フレッシュディーラーズ AA 出品3台以上で 流れ無料 ・お取引賞



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



教えて弁護士先生



社員の不正編

皆様の会社では、社内社員による窃盗や横領などの不正事件が起こったことはあるだろうか。自分の会社でなくとも、知り合いの会社などで起こった、ということを知ったことはあるかも知れない。今回は、会社で不正事件が起こった場合、どのように対応すれば良いのかについて、横澤弁護士が経験した事件を紹介してもらおう。

「裁判で所有家屋を差し押え」

社員が50万円を懐に!

横澤弁護士

「今回は、会社での不正事件の話ですね。不正は発生しないことが一番大切ですので、私の経験談の前に、不正防止のための話をしましょう。」

不正のトライアングルという話を聞いたことはあるでしょうか。不正は「動機」「機会」「正当化」という3要素が揃うと生じやすいといわれています。

「動機」は、行為者の主観面の事情ですが、借金があつてお金が必要であるとか、ギャンブルにはまっていてお金が欲しいといったことです。

「機会」は、社員が会社のお金を不正に持ち出せる状況にあるとか、チェックする人がおらず、自分が不正をしても

発覚しない状況にあるといったことです。

「正当化」は、動機と同じく行為者の内面的なものです。会社には沢山のお金があるから、少くらい自分が持ち出して問題には生じない、などといった考えが挙げられます。

まず、いずれの要素も、社内でのコミュニケーションが十分に図られていれば、発生の可能性を減少させることができます。動機や正当化といった事情は、個人の主観面の問題ですが、コミュニケーションを円滑にすることで、社員が現在どのような状況に置かれているかや、どのような考えを持っているかということが分ったりします。



そのようにして、社員の状況を把握できれば、何か問題を起こしそうな人がいるかどうか分かることがあります。

また、コミュニケーションをとることで、どこで何をしているのか分からない社員を作らないということが重要です。これは、不正行為の機会を無くすことにつながります。

さらに、他の人が触れない属人的な業務を作らないとか、経理や現金を扱う業務に対してチェックを行なう、監査

を行なうといったことも機会の消滅に役立ちます。不正行為の防止は、会社の運営において非常に重要なことですので、時折、社内の運用などを見直して、不正が発生する可能性がないかチェックすると良いと思います。

ここからは、私の経験を少しデフォルメしてお話したいと思います。弁護士という職業上、不正行為を取り扱う機会が一般の人よりも多いといえますが、よくあるパターンとしては、現金を取り扱う職務でその現金を懐に入れてしまう事案、取引業者の協力の下、会社に不利益となる高額取引を行ない、バックマージンをもらう事案が挙げられます。

取引業者は、従前からパターンの、従前から会社の取引先である場合もありますが、悪質なものが多くなり、自分が実質的に管理する会社と取引をさせ、自分の会社に不正な利益をもたらす場合もあります。

ニュースなどでは、経理担当者が自分の口座に送金をして横領するといった事案が報道されていますが、銀行預金の出納をきちんとチェックできていれば、防げることも多いです。

ただし、会社のお金を動かすことができる経理担当者による不正事件は、被害額が多額になることが多いので、預金出納の手続きに複数人が関与するようにしたり、出納のチェック体制を構築するといった対応が必要になるでしょう。

さて今回、ご紹介するのは、現金を懐に入れてしまうパターンの不正行為です。

現金を社員が不正に取りすれば、すぐに発覚しそうですが、会社が販売しているものが売れた時点で、売れた証跡を消すことによって、その代金を着服することがあります。

さすがに中古車を販売して、その証跡を消すことは困難ですが、例えば、土産物などの小売りの場面や、飲食等で販売の証跡を残さないようにすることがあります。当然、在庫管理は行なわれていますが、万引きや期限経過による廃棄、紛失等を理由として、在庫数量が減っていることの帳尻を合わせるのです。

しかし、ある社員の時だけ売上が少ないとか、在庫が不自然に減っているなどの事情から、不正が発覚することがあります。

私が担当した事案も、ある社員の時だけ売上が少なかったりで、レジ近くに監視カメラを設置することに不正が発覚しました。

被害額は、1日5000円くらいで、総額は50

巨大市場ロシア向け中古自動車部品輸出の協力工場募集中!

緊急



～対ロシア経済制裁で「ロシアは壊滅」とマスコミは騒いでいますが、あにはからんやロシア向け中古自動車、部品の輸出が爆発的に拡大しています。弊社は中古自動車部品の輸出(毎月8~10本コンテナ出荷中)に取り組んでいます。そして、ロシア通の代表者や3人のロシア人従業員が協力し合って、事業を進展させています。

ロシア各地では、現在約1千万台の日本車が溢れかえっており、各種部品の取り換えをしながら、悪路を駆けています。そして、多数のロシアのバイヤーから事業拡張の協力依頼を受けており、弊社は全国各地で対応して頂ける車両解体工場を探しています。弊社概要をホームページでご一読の上、ご連絡頂ければ具体的に取引条件などを協議させていただきます。

有限会社トライデント
代表取締役 岩佐毅
(神戸市外国語大学露語科卒業)

〒530-0002 大阪市北区曽根崎新地 2-3-13 TEL: 090-8129-3440 e-mail: iwasa_osaka@yahoo.co.jp
会社概要は <https://www.trident-osaka.com> または右のQRコードから閲覧ください



万円で。社長はカンカンに怒っていて、警察に突き出したいと言っています。もちろん、この社員が行なっていたことは、窃盗や横領といった犯罪に該当するのですが、こういった社内不正事案については、簡単に警察も捜査をしてくれるわけではありませ

ん。被害額が数千万円、数億円といった犯罪になれば警察も動くと思いますが、数万円、数十万円といった事案では、会社側で資料を収集した上で告訴をしようとしても、なかなか受け付けてくれな

かったりします。警察に告訴することに よって、焦った加害者が弁償を行ない、被害が回復したところで告訴を取り下げる、といったように、民事上の交渉を上手く運ぶために警察を利用する人もいます。警察が自ら取り締まるべきと判断した事案でない、動いてくれなかったり

ます。前述のケースでは、私と社長と相談した結果、警察への告訴に時間をかけるよりは、被害回復のために動くことを優先して、不正行為をした社員を呼び出し、話をすることにしました。

私も同席の上、その社員は不正行為を認めましたので、総額50万円を弁償する念書を書いてもらいました。雇用契約を解



雇という措置で終了させることについても、本人は同意をしていました。被害弁償は、一括での返済が無理ということだったので、分割払いにする内容でしたが、無理なく支払いができる条件でしたので、これで一件

真面目に支払いをしよう

という姿勢が見えませんが、念書をとっています。念書をとっていきな

ることで、被害弁償を求める裁判を起こすことにしました。このように、紆余曲折を経て被害弁償がなされることもありますが、被害額が多額になるものは、被害の回復が図られないままのものも相当数あります。

裁判自体は、内容に争いが無いものでしたので、すぐに判決が出ました。そしてその判決を使って、元社員が所有している家屋の差押えをしたのです。この家屋は元

社員の親が居住しているもので、結局、親が元社員に代わって被害弁償をするということでは決着しました。



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 赤坂ノアビル7階

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

オークネットの**共有在庫市場**は

業界最大級 掲載台数約6万台の圧倒的ボリューム!!

業界最安値 さらに… 落札手数料3,900円!!

- オークネット共有在庫市場の特徴**
1. 高年式車両や高額車両が多数掲載!
 2. 掲載車両の約50%がAIS検査付車両なので安心して購入可能!
 3. 検査無の車両もリクエスト検査※1や下見ホットライン※2で状態確認が可能!
 4. 購入後、入金前搬出が可能!
 5. 検索時、こだわり条件で細かい条件設定可能!
- ※1 検査無車両に対し、落札希望店より検査申込することが出来るサービスです。
 ※2 AIS検査員と電話で直接話しながら車両状態を確認することが出来るサービスです。

- オークネット共有在庫の検索方法**
- STEP 1 ANSログイン後TOP画面より「オークネット」選択
 - STEP 2 「市場を選ぶ」画面で「共有在庫」をチェック
 - STEP 3 「検索方法を選ぶ」画面で好きな検索方法を選択

お問合せ・資料請求はこちら!



CAA 中部会場

2/1

水 AM10:00 START

冬フェスAA

~2023~



出品または落札1台以上賞
福寿園 いちご大福

2月

月間施策

出品料無料!

リミット30・リミット60コーナー

流札時

期末大商戦

2/22

水 AM10:00 START

パート1

期末大商戦AA



出品または落札1台以上賞
都炉美煎本舗
鏡揚げポット 塩味

3/1

水 AM10:00 START

パート2

期末大商戦AA



出品または落札1台以上賞
畑田本舗
どらー塩バター

※掲載の画像はイメージです

2月のAAスケジュール			3月のAAスケジュール		
2/1	*	第1678回	2/8	*	第1679回
冬フェスAA ~2023~			レギュラーAA		レギュラーAA
2/15	*	第1680回	2/22	*	第1681回
レギュラーAA			期末大商戦AAパート1		期末大商戦AAパート2
3/1	*	第1682回			



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

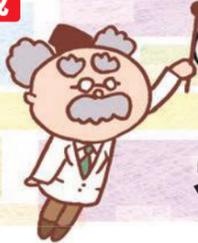
毎週水曜日開催
START AM10:00

CAA HP <http://www.caanet.jp/>
TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>
TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700

[TC-webΣ] サポートセンター TEL 03-6757-7800



新連載



キバン博士の

株式会社チームエル



基盤代替コラム



Vol.1

なんで、あのお客様はうちでクルマを買ってくれないのか？

小売り店のベースとなる顧客の乗り換え「基盤代替」に携わって12年、キバン博士がお送りするこのコラム。初回の今回は「なんで、あのお客様はうちでクルマを買ってくれないのか？」という誰もが直面する素朴な疑問にお答えしましょう。

この疑問に直面した時、まず皆さんが考えるべきことは、「相談してくれたのに買ってもらえなかったのか、それとも「相談もされなかった」のか、どちらなのか、です。

もし、前者であれば、自身のお客様への姿勢を見直す必要があります。こうなってしまったのは乗り替えの話が出た時に「相談」に乗らず、「商談」をしてしまった可能性が高いからです。

話を聞いてもらえず、お客様にモヤモヤが残ってしまったのではないのでしょうか。



基盤代替商談の基本は「商談」の前に「相談」あり、です。

「自店はどうでしょう？一度、ロープレでチェックしてみたらいかがでしょうか。」

次に相談もしてくれなかった、例えばこんなケース。

店員「あれ？〇〇さん、新型VOXYに乗ってるじゃないですか！エスティマはどうしたのですか？」

お客様「実は乗り替えたんだよ。少し早かったけど、たまたま近所のディーラーで展示会をやって、今ならオプション10万円の特典付きだって言うからさ」
店員「そうですか……(うちも新車扱ってるって言ったのに……。そもそも乗り替えは3月じゃ?)」
お客様「大丈夫、車検はおたくにお願いするから」

「さ」
店員「……ありがとうございます(いやあ、車検って3年後でしょ。なんでうちでクルマ買ってくれないかな……)」

このケース、皆さんは自分が完敗したことを素直に認められますか？

偶然は必然、ディーラーさんは、この「たまたま」を勝ち取るために展示会を企画し、オプション10万円の特典を付け、この商談を発掘したのです。

一方、この店員さんは何をしたのでしょうか？「新車も扱ってます」と言うだけではなく、自店で新車を買うメリットをしっかりと訴求したのでしょうか？
その機会をより多く作るため(そはに在るため)の努力をしたのでしょうか？
相談されないのは「相

談相手と認識されていないか、相談したい時にそばにいなかったかです。

「このお客様がうちでクルマを買ってくれなかったのは、「商いすべき時にせず、してはいけない時にしているから」ではないでしょうか。」



FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売

- 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

アップル

オリコン顧客満足度 No.1

2022年オリコン顧客満足度調査 車買取会社売却手続き 第1位

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 中輪協

ネット集客 増強研究会

車屋の社長業という仕事

大平喜久

車屋の社長業という仕事の中で、最も重要なものってなんだと思います?

まあ、社長業となると色々ありますけど、僕の場合は重要な、それもかなり重要な仕事として『判断』があると思うんです。社長業の仕事のかなりの部分は、この判断力というか決断力にかかっていると思うんです。

人って、やった方が良いことでも、大した理由がなく「何となく」というような理由で判断を先延ばししたり、決断をつけなかつたりするんですよね。よくあるんですよ。多くの場合、ロジックとしてはやった方が良く、とは分かってはいるんですけど、この決断力が弱い人の場合、さほどの理由がなくすぐに判断できない人、結構います。

なぜこういう判断ができなにかというと、性格的なものなのですが、例えば経理みたいに「こうすればこうなる」という結果が分かるものは、こういう人は得意なんです。ただで商売って、必ずしも結果は分からないじゃないですか。「こうすればこうなる」という結果が分からないもの

には、手を出せない人がいるんですね。まあ商売には向かないんで、サラリーマンでもやっていった方が向いている人たちは。決して非難しているわけではなくて、向き不向きがあつて経営者には向かないですけど、庶務とか総務とかをやらせると、抜群の力を発揮するタイプが多いです。性格的にも、かなり細かい気の小さいタイプが多いです。

ホンダの創業者である本田宗一郎さんの有名な話があるんです。当時、技術力でどうしても外国製品に勝てなかった。ホンダはどうしたら良いか、真剣に考えたんです。そしてドイツに素晴

らしい機械があり、それを使うと技術力は一気に上がることが分かつたんです。当時の資本金の数倍もする値段だったらしいです。

その時に、本田宗一郎さんは「このままの状態が続けば、いずれ日本は海外に負けて倒産に追い込まれる。しかし機械を買えば、資本金の何倍もするから倒産する可能性がある。何もしなければ、確実に海外に負けて倒産、機械を買えば金が足らなくなつて倒産の可能性が大きい。どうせ倒産するのなら、機械が日本国内に残つた方が良く」と考へて、機械の購入をしたらしいですね。

当時、産業界では本田

は気が狂つたと言われたらしいです。しかし、技術というのは今すぐに倒産に追い込まれるわけじゃなく、数年後は追い込まれて倒産、でも機械は買えば来月にも倒産の可能性がある、という口

ジックで購入に踏み切つたわけですね。それが今日のホンダを作り上げる礎になつたわけですが、これなんか決断力ですね。なんとなんか、さしたる明確な理由

る。これ、かなり危険なんです。だって、判断を先延ばしするということとは、同じことを繰り返しているわけで突然、神風でも吹いて良くならない限り、何も変わらないわけですね。

荒井寿一(荒井商事会長)

花びら餅

門のごと

牛蒡あり



俳句 deひと休み

今月の一句の季語は、花びら餅の新年。俳句の世界では春夏秋冬とは別に新年という特別ワクがあり、新たな年をこころざし大事にしているの

が込められているともいう。透けて見えるピンク色の餅が何とも愛しい。そこに武骨な牛蒡の横一本はとも相応しいように思える。今年もコロナと共生の幕開けとなりました。何となくコロナの正体がわかりつつ、見えてきたものの、決して油断が出来ないのも事実です。多難な一年であることは変わりありません。皆さんの英智で乗り越えていけたらと希望します。

USS九州 書類課

石松春花 さん



「現車や出品票を見ていると1日中おもしろいので、本当に楽しい」と目を輝かせて話す石松さん。ご自身はもちろんだが、家族ぐるみで車好きという。とくにアメ車が大好きで父はアストロ、姉はカマロ、加えてダッジチャレンジャーにも乗っていたというから筋金入りの一家。USSにも知り合いの車屋さんから車に囲まれた仕事があるが非常に楽しみな逸材。

CAA東京会場 2023.02

輸入車祭り 月間

2023 2月 全4開催

輸入車初出品 & 輸入車コーナーに限り出品料無料! (流札時)

2/7 [火曜日] 第1130回

冬の初出品ジャンボAA

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

全コーナー対象

成約又は落札1台以上賞



おかきとせんべいの 詰め合わせ 常陸丸 27袋入



2/21 [火曜日] 第1132回

オールディーラー協賛記念AA

特設 ディーラーコーナー & ディーラー売切りコーナー 実施

出品3台以上賞

成約又は落札1台以上賞



ブランドいちご 1箱 (4パック)



あじたま・おんたまセット (合計20個)

オークションスケジュール

2/7 冬の初出品ジャンボAA 第1130回

2/14 レギュラーAA 第1131回

2/21 オールディーラー協賛記念AA 第1132回

2/28 レギュラーAA 第1133回

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



株式会社シーイーエー 東京会場 <http://www.caanet.jp>

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

毎週火曜日開催 AM10:00スタート

WebのことならTC-web ☎ <http://taacaa.jp/>



思った以上に見られている!

ユニフォームの社名

会社やお店で、社名入りのユニフォームや作業着を導入しているところもあるだろう。社名が入っていることの重さを気にして、ユニフォームを着用しているだろうか。

●車移動時にやってない?

●横断歩道

信号が無い横断歩道では歩行者優先だ。だが、止まってくれる車は少ない。それどころか、渡っている歩行者が邪魔だと言わんばかりに、配慮の無い運転をする人が多い。それを社名入りのユニフォームを着てやる人が目立つ。

信号が無い横断歩道では歩行者優先だ。だが、止まってくれる車は少ない。それどころか、渡っている歩行者が邪魔だと言わんばかりに、配慮の無い運転をする人が多い。それを社名入りのユニフォームを着てやる人が目立つ。

●信号待ち

停止線を越えて、横断歩道の上に堂々と停止し、歩行者の横断の妨げになる。

歩行者が渡りかけているのに、速度も落とさず前を横切つて走り去る。渡っているところに、早く行けばとばかりに速度を落とさず迫る。

落ちていくところにギリギリまで来てほぼ急ブレーキで止まり、ギョッと睨みつける。やられる方は危ないので、その車や運転手をしっかり見ている。会社のユニフォームを着ていることはよくわかるし、社名が読み取れる場合も意外と多い。

【予測されるリスク】

もし、トラブルや事故になったら、社名が晒され大きなイメージダウンになる。頭にきた歩行者がSNSに投稿したら、会社を特定されて悪評が拡散される。

マナーが悪い運転をされて逆上した歩行者の中には、連絡先が分からないからと動画や写真を撮って、「社員教育どうなってる?!」などとSNSへアップしてしまうことがある。直接ユニフォームが写っていないなくても、ナンバーや動画内のちよつとした情報から会社を特定されてしまうので要注意である。

【対策】

社用車に店名や社名をラッピングしている場合は当然だが、何もしていない車でも、会社のユニフォームを着て運転する時には、「大勢の人に見られている」という意識を持って、高めの安全運転意識と同時に、運転マナーの遵守を徹底するべきである。

社名を身に付けて行動す

●外出時のユニフォーム着用

お昼休み、外食や買い出し時に、会社のユニフォームのまま出かける姿をよく見かける。例えば定食屋さんでの出来事。ある中古車販売店のユニフォームを着た3人が、大きな声で話しながら食事をしている。

また、会社のユニフォームを着ているときは、会社の看板を背負っているという意識を持ち、言動に十分注意する心がけも必要だ。日頃からマナーの良い言動について、指導をしておく。なお、どこにお客様がいるかわからないので、社外での顧客の悪口は厳禁である。

社員A「今朝のお客、マジで嫌な奴でしたね」
社員B「ほんと。偉そうだし、値引き値引きしてうるさい」
社員C「俺たちの手数料もらいたいくらいですよ」
社員A「金がない奴は来なくていいですよ」

【予測されるリスク】

この会話を聞いている店内のお客様たちは、お客をバカにする中古車販売店なのだと思うだろう。会社のユニフォームを着ている場合、その人に対してではなく、会社に対して批判や避

難の目が向けられる。もし会社の近くであれば、口コミで悪評が広がる恐れもある。

【対策】

会社のユニフォームは、社内または仕事上で必要な外出時のみ着用とし、昼食など個人的な外出時は脱ぐ、または上に何かを着て隠すということが望ましい。ユニフォーム着用についてのルールを作り、社内に徹底させる。

●まとめ

社名入りのユニフォームは、社員の連帯感や責任感が向上するといわれる。だが、その反面、着ている時の言動は社外に対しての良くも悪くも広告塔となる。社名を背負っている責任感をしっかり従業員には認識してもらいたいものだ。また、良いイメージを与えるために、常に清潔で綺麗なユニフォームを着ることも忘れずに。

木更津港

スービック定期配船中!!

- Free Time 60days!
 - 段積作業サービス!
 - 運転手さんに優しい昼間木更津駅への送迎サービス!
- なんでもご相談ください!!

日本のユーストカーを、全世界へ

ECL-ジェン-株式会社

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 平和不動産 日本橋ビル4階
【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



外国人整備人材と 共存共栄する時代⁴⁹

レポート 株式会社アセアンカービジネスキャリア 代表取締役 川崎 大輔

自動車業界において、最近、外国人の自動車整備人材だけでなく、サービスフロント人材の活用が増えている。とくに高度な日本語能力・知識を有し、外国人技能実習生との通訳・翻訳もできる女性の専門職人材(サービスフロント)に人気がある。



HOAさん(前左)、NHIさん(前右)、福田社長(後左)、森澤部長(後右)

フロントとしての外国人 女性活用が増加中!

株式会社オートセンター新生(埼玉県鶴ヶ島市、福田章社長)では、サービスフロント業務を行なうベトナム人の女性を3名採用している。

現場の責任者である森澤部長は「ベトナム人女性には本当に優秀です。彼女達はキャラクター(性格)も良く、日本語の会話も普通の日本人と同様のコミュニケーションが成り立つレベル。それなので日本人と同じように働いてもらっています。ベトナム人だからという線引きは一切していません。同じ場所働き、諸条件もすべて一緒です。採用した方の国籍が、たまたまベトナム人だったという感覚です」と語る。

サービスフロントスタッフとして、彼女達の入社直後の業務は、お客様案内、整備納品書等の作成、経理事務など。「入社時は、トレーニングも兼ねて実践のなかでOJTをやっていました。日本人スタッフの横について業務を覚え、接客などをしてもらいました。お金の精算も、日本人のスタッフが一緒に教えながらやりました。新卒の日本人スタッフとまったく同じ指導方法です」。

森澤部長は「彼女達は技人国ビザの人材で、教えたらそれなりに自分で考えて動いてくれます。今後は、車検などの提案もできるような、サービスフロントとしての受付業務を早く身に付け、日本人スタッフと同様のレベルに早く

達して欲しいです。また速太郎グループが行なう、フロント受付競技会などにも積極的に出て欲しいと考えています」と語る。

技人国ビザとは、技能実習ビザや特定技能ビザとは異なり、事務職やエンジニアなど専門的・技術的要素を必要とする、いわゆるホワイトカラーの外国人が取得できる就業ビザのことを指す。

外国人の女性フロント人材の一般的な特徴は、高い日本語能力を有するということ。候補者はすべてJLPT(日本語試験)のN2を合格している。そのため、初めて外国人を採用する企業でも安心だ。

またTOEIC740点MOS(オフィス)など、語学・パソコンスキルを持っていることが多く、優秀な人材を採用することができる。国籍によって性格などの違いはあるが、ベトナム人而言えば、真面目で優しい国民性という特徴がある。

フロント外国人女性を 車販・損害保険対応

フロント業務の幅は広い。接客やデータ入力だけでなく、経理・総務のバックオフィス業務や顧客管理、営業事務、そして損害保険対応や自動車の販売までやることもある。

磯崎自動車工業株式会社(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。

彼女は21年に入社後、当初は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を活用して日本で働くベトナム人コミュニティに働きかけを行ない、在日ベトナム人に対して自動車を販売している。

ガーさんは、ベトナム人に人気がありそうな車種をSNSにアップして独自マーケティングを行ない、顧客獲得に繋げている。

「ベトナム人にはミニバンが人気です。たくさん荷物を運べたり、みんなと一緒に出かけたりするためです。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。しかし、彼らはどのようにしたら自動車を買えるのかよく知りません。私が彼らに良い自動車をお勧めしていきたいと思っています」(ガーさん)。

磯崎社長は、ガーさんに対して「在日ベトナム人にSNSだけで販売するのは難しいと思っていました。ガーさんのやりたいように任せました。彼女は地道に情報発信を続けていました。そうしたら販売できたのです。現在は、彼女のSNSマーケティングで最大月5台を販売している」。

また、ガーさんは損保の募集人資格も取得。自動車を保有するベトナム人に対して保険販売も行なう。

「最近では保険が忙しくなってきました。在日ベトナム人は

日本の任意保険をあまり理解していません。そのため、保険の質問や具体的な対応などで、私に切り替えたいお客様も結構います」。

具体的には「事故などに遭った時に、レッカーサービスの情報を知らないベトナム人などいます。私が教えると感謝してくれて、口コミで広がってそのまま新規の保険の受注が来ている状況です」と語る。

日本で働く外国人の数は右肩上がりが増えていながらもかわらず、情報提供はまだまだ不足している。

磯崎社長は「外国人に向けたインフラ整備がなされていません。これは社会的な課題だと思っています。自動車関連の部分で、ガーさんなど外国人達と一緒にやっていけたらと思っています」。

磯崎自動車工業やオートセンター新生のように、外国人を整備士ではなくフロント人材として、積極的に活用しようとする企業が最近増えてきている。

以前は、外国人といえば安い労働力として活用できるというイメージが先行していた。しかし、上手く外国人を活用している企業は、日本人でも外国人でも差別や区別をせずに、日本人と変わらぬ待遇、業務を行なっている。これらの自動車業界は、外国人を共存できる戦力として考えていくことが大切になるだろう。



TAA





TAA × 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  詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

北海道会場 0123-28-8700
北関東ヤード 027-257-0613
近畿会場 072-826-3486
九州会場 0942-41-2266

東北会場 024-963-0388
横浜会場 045-628-6000
兵庫会場 0798-44-3201
南九州会場 0995-54-1511

仙台ヤード 022-390-0125
中部会場 059-366-2810
広島会場 082-437-2600

関東会場 043-246-5211
静岡ヤード 0538-77-2060
四国会場 0875-56-2400

埼玉ヤード 0480-77-7391
北関東ヤード 076-238-3711
静岡ヤード 089-904-3297

技能平準化へ「車両鑑定師実車テスト」

検査精度の一層の向上をめざし動画撮影も

日本自動車鑑定協会



全国から140名の鑑定師がテストを受けた

日本自動車鑑定協会(剣持純也理事長)は、1月4日から6日の3日間にわたり、千葉県野田市内で「車両鑑定師実車テスト」を実施。期間中、全国から140名の鑑定師が受験した。

これは、技能の平準化を目的に毎年1回実施しており、同協会に加盟しているすべての鑑定師が受けているもの。テストでは、修復歴の有無や内・外装、機関系など、それぞれにテーマが設定された車両に対し、各自が定められた時間内に規定台数を鑑定した。

また、今回も複数の鑑定師が同時に受験できるように、各レーンでは同一の車を揃えることももちろん、ダメージや修復箇所なども統一。公平性の高い試験が行われた。

一方で今回は、初の試みとして試験の様子を動画で撮影。会場内の上部に設置したカメラで受験者の動作

を記録した。

同協会では、この動画から各鑑定師それぞれの検査の手順や傾向などを分析。そうすることによって、最適な鑑定スタイルは何かなど、得られた結果やデータなどをフィードバックしていく。

「我々にとっては検査の精度を高めることが永遠のテーマ。そこで生じる属人的な誤差を平準化するため、個人個人のスキルアップはもちろん、専用機器の活用やデータ分析をしっかりと行なうことにより、考えられる問題をどんどん抽出していく。今回はその基礎データづくりともなる「剣持理事長」としている。

なお、同協会は、2005年4月に設立。現在はジャッジメント、エキスパート、アイズ、カークレドの4社が加盟し、鑑定師は総勢で140名。年間70万台を超える車両を鑑定している。

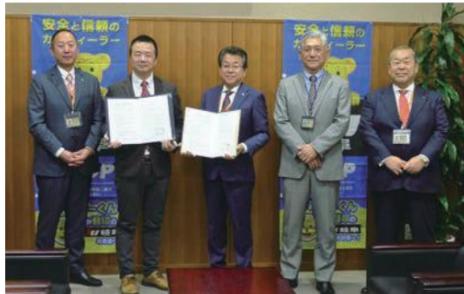
災害時の車両支援協力で協定 J U岐阜と日本カーシェアリング協会

J U岐阜(横山隆仁会長・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1月14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、災害発生時に被災者へ無償で車を貸し出す支援を全国各地で展開。この協定により、岐阜県近郊で災害が発生した際に、J U岐阜がカーシェア協会へ車両を提供。加えて、合計481社の組合員・協会員に対しても協力を呼びかける。

席上、吉澤代表理事は「この協定により、被災者に迅速に車を届けられる可能性が高まる。被災しても困らない体制を築くための第一歩として、大変意義のあるもので、岐阜県の方々の安心感につながる」と話した。

一方で、横山会長・理事長は「災害の復旧・復興に車は欠かすことができないもの。我々が車両提供を行なうことで、早期の復旧・復興につながり、被災者がより早く日常生活を取り戻すことができる。今後、このネットワークがさらに全国へと広がっていくことを願っている」と語った。



1月14日に協定を締結

国内最大の入札会とAA会場がコラボ

IAA大阪で「LUMサテライト」コーナー



輸出处のタマを拡充

国内最大の入札会とオークション会場のコラボが実現した。

全国16ヤードでLUM入札会を展開するユニケット(飯島佳晴社長)と、IAA大阪のバイヤーニーズに沿った輸出に強い車両に絞って、100台以上を厳選。加えて、会場基準の検査を出張して行なうなど、買いやすい環境も整えたことで15台が成約し、成約率は79%を記録した。

同コーナーは、LUM入札会は品質なリースアップ車が多く、IAA大阪のセリ活性化に一役買った。好だ。

中古車の一部を画像出品したものは、実施にあたっては、IAA大阪のバイヤーニーズに沿った輸出に強い車両に絞って、100台以上を厳選。加えて、会場基準の検査を出張して行なうなど、買いやすい環境も整えたことで15台が成約し、成約率は79%を記録した。

TAA / CAA 共通

期間:2023年1月~3月末

紹介 & 入会

キャンペーン

ご紹介いただいた方には



TRD ウィンドブルゾン
人生を豊かにする非日常を
日常に変えるTRDコレクション

いずれか
お好きな方を
プレゼント!!



京都・辻が花
京野菜のお吸物最中詰合せ
味わい深く仕上げたお吸物を最中とともに。

※紹介特典の賞品はキャンペーン期間終了後発送させていただきます。

ご入会いただいた方には

TC-web
※フル・ライトプランに限る

どちらも!
入会金 10,000円
&
月会費 3ヶ月分

0円

ご紹介・ご入会についてはまず会場へご相談ください。

TAA トヨタ・オート・オークション

- | | |
|---|---|
| 北海道会場 毎週木曜日開催
TEL 0123-28-8700
FAX 0123-28-8720 | 東北会場 毎週木曜日開催
TEL 034-963-0389
FAX 024-963-0390 |
| 関東会場 毎週木曜日開催
TEL 043-246-5211
FAX 043-246-5231 | 埼玉サテライト会場 毎週木曜日開催
TEL 0480-77-7391
FAX 0480-77-7392 |
| 横浜会場 毎週土曜日開催
TEL 045-628-6000
FAX 045-628-6001 | 中部会場 毎週木曜日開催
TEL 059-366-2810
FAX 059-366-2814 |
| 静岡サテライト会場 毎週木曜日開催
TEL 0538-77-2060
FAX 0538-77-2061 | 近畿会場 毎週火曜日開催
TEL 072-826-3488
FAX 072-829-6139 |
| 兵庫会場 毎週土曜日開催
TEL 0798-44-3201
FAX 0798-44-3202 | 広島会場 毎週火曜日開催
TEL 082-437-2600
FAX 082-437-2030 |
| 四国会場 毎週火曜日開催
TEL 0875-56-2400
FAX 0875-56-2401 | 愛媛サテライト会場 毎週火曜日開催
TEL 089-904-3297
FAX 089-904-3298 |
| 九州会場 毎週火曜日開催
TEL 0942-41-2266
FAX 0942-41-2267 | 南九州会場 毎週火曜日開催
TEL 0995-54-1511
FAX 0995-54-1533 |

CAA 株式会社シーイーシー

- | | |
|--|--|
| 東北会場 毎週火曜日開催
TEL 019-672-6100
FAX 019-672-5101 | 東京会場 毎週火曜日開催
TEL 04-7160-6000
FAX 04-7160-6010 |
| 中部会場 毎週水曜日開催
TEL 0565-29-1100
FAX 0565-29-2010 | 岐阜会場 毎週火曜日開催
TEL 058-391-0001
FAX 058-391-0022 |

TC-web 株式会社シグマネットワークス

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町3-9-10 茅場町プロダクティア8階
TEL 03-6757-7800 FAX 03-6757-7801

チャンス!! 実際 1/3 以下 **IT導入補助金**
 で始められる!?

自動車整備・販売・钣金・記録簿 システム導入

補助額 5万円~350万円
 が戻ってくる!?

計算してみましょう
<http://itm.j-carnet.co.jp/>

デジタル枠
 19次 締切分 2月16日まで

WARTECグループ
 日本カーネット株式会社

A-DIP
千葉・野田市に
自動車査定研修センター開設
サービス拡充へ東京・府中市から移転



箭内副理事長



鶴見専務理事

自動車情報開示推進機構(A-DIP、東場浩樹理事長)は、東京都府中市の自動車査定研修センターを12月18日に移転。新たに千葉県野田市で「A-DIP自動車査定東京研修センター」として開設した。A-DIPは、検査会社5

社が加盟しており、オークション会場での出品車検査や、中古車販売店支援事業などを展開。累計検査台数は1100万台以上となっている。今回、開設した新研修センターは、千葉県野田市木間ヶ瀬2107-8番地で、敷地面積は954平米。「府中の教材車両は5台程度が限度だったが、移転によって広がったので10台以上を揃えていこうと準備を進めている」(鶴見憲一専務理事)。

教材車は乗用車のみならず、トラックなど商用車も対応可能。また、座席の際には最大18名が参加可能なスペースへと拡大した。

「今後の展開を考え、より広い所で色々な研修コースをつくり、皆様にノウハウを提供したいと考えて移転・開設した。教材車両も色々とタイプ

別に分けて研修ができる(箭内清貴副理事長)。

これによりA-DIPでは、年間約1000人だった研修受講者数の3割増をめざすと話したほか、「将来的には中部、関西圏などにも研修センターを拡げていきたい」という。なお、A-DIPでは、今回の開設をはじめとして、中古車品質情報提供の一層の充実を図り、5つのサービスを柱に展開していく。

具体的には、①自動車査定研修、②中古車認定証・車両状態票の発行、③動画下見システム、④遠隔査定システム、⑤リモート査定研修を実施。

「今後も中古車流通のビジネスをサポートし、より付加価値の高い査定研修や車両情報の提供などを行なっていく」という。



今回移転・開設したA-DIP自動車査定東京研修センター

「剛腕650」新登場
車内専用オゾン除菌・脱臭

オリコビジネス&コミュニケーションズ

車内の除菌・脱臭を簡単にこなすことができるポータブル型オゾン発生器「剛腕(ごうわん)」に新シリーズが登場。既存の「剛腕300」がオゾンパワー2.2倍にアップ。デザインも一新し、「剛腕650」として発売した。

これは、オゾンによって二オキシを分子レベルで分解脱臭するもの。オゾンは新型コロナウイルスの不活性化効果が認められているディーラーでは、中

古車の二オキシ残りを解消するため、オゾン脱臭を実施。導入前は二オキシ残りによって、販売価格を10~15万円も値下げしていたが、それを最小限に抑えることができていくという。

他にも、オプシオンとして脱臭・除菌を実施しているディーラーでは、「お客様にサービスの案内をする」と大半が受注となり、様々なウイルス流行の現在、中古車の除菌

剛腕新シリーズデビュー!!

短時間脱臭 小型・軽量 簡単操作

車内に最適な車専用タイプ

剛腕

ポータブルオゾン発生器 GWN-650F

よりスタイリッシュなデザインに加え、性能も一段とアップ

を望む声が一層高まっている」と語る。

なお、剛腕はオリコビジネス&コミュニケーションズで取扱中。希望によってデモ機器の貸し出しも可能という。

剛腕GWN-650Fは23万8000円(税別)60回リースで月々5280円。問い合わせは、ユーザーセンターを見たて電話050-5537-8100(月~金10時~17時)。

LAA LAA岡山
 LIGHT AUTO AUCTION

スタート **AM10:00**
2月10日(金)

JU 岡山青年部後援
 MAA 中四国ジョイント

L1 映像化20周年大記念AA

特設コーナー
MAA 売り切りコーナー
MAA コーナー

出品・落札台数賞 **1台賞 5台賞 10台賞 20台賞 30台賞**

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

当たれ!!!

在庫車の現在価値を調べましょう

AI査定プログラム

在庫車一覧表

メーカー	車種	型式	年式	M	D	燃料	駆動	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	革	170	装備	走行距離	車検年月	評価	内装	入庫価格	在庫価格
スズキ	知多	MN71S	H.30/3	-	-	H	4W	10	4WDハイブリッドMZ	IA	知	ZMV				RH RC PS	64	05/03	45	B	1,315	1,423
スズキ	アル5D	HA36S	R.3/1	-	-	G	2W	6	L	IA	知	ZJ3				RC PS PH	15	06/01	40	C	515	579
スバル	WRX_STI	VAB	H.30/12	後	-	G	4W	20	タイフーンRA-R	MT	ア	K7X				RH RC PS	9	05/12	40	A	5,314	5,526
スバル	BRZ	ZC6	H.28/9	後	-	G	2W	20	S	FA	ポホワイト	K1X				RH RC PS	30	05/09	45	B	1,616	1,756
ホンダ	ウェゼル	RU1	H.27/6	後	-	G	2W	15	S	FA	ポホワイト	NH788P				RH RC PS	88	06/06	45	B	1,217	1,329
スズキ	エブリイバン	DA17V	H.29/11	後	-	G	2W	6	PC	IA	シルバー	Z2S				RC PS PH	31	05/11	40	C	491	562
ホンダ	NBOXカスタム	JF3	H.30/4	-	-	G	2W	6	G-リターボホンダセンシング	IA	知	NH731P				RH RC PS	38	05/04	40	C	1,104	1,220
スズキ	ハスラー	MR41S	H.30/1	-	-	H	2W	6	G	IA	ア	A6R				RC PS PH	35	05/02	40	B	694	758
スズキ	ジムニーエラ	JB74W	R.2/2	-	-	G	4W	15	JD	FA	知	ZJ3				RH RC PS	67		45	B	2,107	1,959
マツダ	ロードスター	ND5RC	R.2/7	-	-	G	2W	15	Sスペシャルパッケージ	FA	ア	46V				RH RC PS	20	05/07	45	B	1,728	1,838
マツダ	CX-3	DKEFW	R.1/4	-	-	G	2W	20	20S710アクティブSパッケージ	FA	チ	42S				RH RC PS	37	06/04	40	C	1,516	1,672
スバル	インプレッサスポーツ	GT2	H.30/10	前	-	G	2W	16	1.6i-LIAサイト	FA	ア	M2Y				RH RC PS	28	05/10	40	B	908	1,046
ホンダ	フリード	GB5	H.30/1	-	-	G	2W	15	Gホンダセンシング	IA	ポホワイト	NH788P				RC PS PH	48		40	B	1,345	1,502
スズキ	スイフト	ZC53S	H.30/1	-	-	H	2W	12	ハイブリッドRS	FA	ポホワイト	ZVR				RH RC PS	2		50	A	1,300	1,165
スズキ	アル5D	HA36S	H.29/5	-	-	G	4W	6	4WD_L	IA	シ	26U				RC PS PH	47		45	A	395	462
三菱	ekカスタム	B11W	H.30/2	前	-	G	4W	6	4WD_G	IA	ムラサキ	V09				RC PS PH	44	05/02	40	B	645	714
スズキ	スペーシアキア	MK53S	R.2/12	後	-	H	2W	6	ハイブリッドXZ	IA	ア	DYA				RH RC PS	7	05/12	50	A	1,360	1,512
ホンダ	フリードハイブリッド	GB8	H.30/1	-	-	H	4W	15	ハイブリッドGホンダセンシング	IA	ポホワイト	NH788P				RC PS PH	95		45	B	1,341	1,452
スズキ	ホンダ	4WD_KGスペシャル				G	4W	6	4WD_KGスペシャル	FA	シルバー	Z2S				RC PS PH	21	06/05	45	B	662	725
ホンダ	ハイブリッドZ・ホンダセンシング					G	4W	15	ハイブリッドZ・ホンダセンシング	FA	ポホワイト	NH883P				RH RC PS	45		45	B	2,358	2,410
ホンダ	XDクーリング					G	4W	15	XDクーリング	FA	シルバー	47A				RH RC PS	90	05/02	45	B	1,033	930
ホンダ	6i-LIAサイト					G	4W	15	6i-LIAサイト	FA	カンタ	61K				RH RC PS	45		45	B	875	1,018
ホンダ	D					G	4W	15	D	FA	グレー	42A				RH RC PS	45		45	B	776	1,048
ホンダ	ハイパータークルスブリット					G	4W	15	ハイパータークルスブリット	FA	シルバー	NH704M				RH RC PS	45		45	B	1,649	1,822
ホンダ	XDクーリングLパッケージ					G	4W	15	XDクーリングLパッケージ	FA	ポホワイト	47A				RH RC PS	45		45	B	892	992
ホンダ	ハイブリッドSホンダセンシング					G	4W	15	ハイブリッドSホンダセンシング	FA	ア	R565M				RH RC PS	45		45	B	1,507	1,507
ホンダ	1.5Gダブルハイター					G	2W	15	1.5Gダブルハイター	FA	ポホワイト	070				RH RC PS	45		45	B	908	908
ホンダ	6i-LIAサイト					G	2W	15	6i-LIAサイト	FA	ア	M2Y				RH RC PS	45		45	B	908	908
ホンダ	フリード	GB5	H.30/1	-	-	G	2W	15	Gホンダセンシング	IA	ポホワイト	NH788P				RH RC PS	95		45	B	1,345	1,502
ダイハツ	タント	LA600S	R.1/2	-	-	G	4W	15	S SA3	IA	知	X07				RH RC PS	8	06/02	45	A	952	1,120

値段があがっている車両があります。この車両は相場価格が上がっているためオークションで売ってみたいかがでしょうか？

在庫車の現在価値は〇〇万円です



未来予測も出来ます。24h働きます。

資料請求はこちらから! 24時間受付中!!

☎ 0466-55-0818

✉ info@u-car.co.jp



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



Table with columns: 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). Rows include USS札幌, JU札幌, TAA北海道, etc.

Table with columns: 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). Rows include JU宮城, USS東北, TAA東北, etc.

Table with columns: 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). Rows include USS東京, MIRIVE埼玉, USS横浜, etc.

Table with columns: 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). Rows include USS名古屋, JU岐阜羽島AA, CAA中部, etc.

1開催平均の出品ベスト10 (台). Table with columns: 順位, 会社名, 単価. Rows include ① USS東京 14,550, ② USS名古屋 8,658, etc.



Summary table with columns: 企業系, メーカー系, JU系, 合計. Rows include 開催回数, 出品台数, 成約台数, etc.

※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

Table with columns: 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). Rows include HAA神戸, USS大阪, MIRIVE大阪, etc.

Table with columns: 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). Rows include LAA岡山, USS岡山, TAA広島, etc.

Table with columns: 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). Rows include USS九州, KCAA南九州, TAA九州, etc.

Table with columns: TV・ネット, 回数, 出品平均(台), 前年比(%), 成約率(%), 前年比(P), 単価(千円), 前年比(千円). Rows include オークネット.

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

MIRIVE 大阪

2023年2月の開催スケジュール



月間成約皆勤賞(4台・7台・10台)

- 2/2 通常AA
2/9 バレンタインAA
2/16 冬の軽四まつりAA
2/23 通常AA

※大型車は通常手数料 ※月間企画は毎開催成約された方のみ対象(ワンプラ成約除く)

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。

Watermark graphic with text: 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 TEL: 072-330-2200 〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7



プリウス 2.0L ハイブリッド Z 2WD

主要諸元

全長×全幅×全高：4600mm×1780mm×1430mm、ホイールベース：2750mm、トレッド (Fr/Rr)：1560mm/1570mm、最低地上高：150mm、車両重量：1695kg、最小回転半径：5.4m、乗車定員：5名、エンジン：直列4気筒、排気量：1,986L、最高出力：112kW/6000rpm、最大トルク：188N・m/4400-5200rpm、フロントモーター型式：1WM、最高出力：30kW、最大トルク：84N・m、リチウムイオン電池、使用燃料とタンク容量：無鉛レギュラーガソリン/43L、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)：195/50R19、サスペンション (Fr/Rr)：ストラット式コイルスプリング (スタビライザー付)/ダブルウィッシュボーン式コイルスプリング (スタビライザー付)

トトレ 新車情報

国産車 (12/19～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
トヨタ	ミライ	2代目 (20系)	SC	2022年12月19日
ニッサン	サクラ	1代目 (B6系)	改良	2022年12月22日
ニッサン	リーフ	2代目 (ZE1系)	改良	2022年12月22日
スバル	フォレスター	5代目 (SK系)	特別	2022年12月22日
ニッサン	ノート	3代目 (E13系)	特別	2023年1月1日
レクサス	RC、RC_F、RCハイブリッド	1代目 (10系)	SC	2023年1月9日
トヨタ	プリウス	5代目 (60系)	FC	2023年1月10日
ミツビシ	デリカミニ	1代目	NR	2023年1月13日
スバル	レヴォーグ	2代目 (VN系)	特別	2023年1月26日
ミツビシ	EKクロスEV	1代目 (B5系)	改良	2023年2月1日
ミツビシ	アウトランダーPHEV	2代目 (GN系)	改良	2023年2月1日

輸入車 (12/16～)

メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
BMW	BMW Z4	3代目 (G29系)	MC	2022年12月16日
マセラティ	マセラティギブリ	3代目 (M157系)	特別	2022年12月20日
マセラティ	マセラティレヴァンテ	1代目	特別	2022年12月20日
AMG	AMG Eクラス	5代目 (W213系)	特別	2022年12月22日
フォルクスワーゲン	VW ID. 4	1代目 (E2系)	追加、改良	2022年12月22日
マセラティ	マセラティクアトロポルテ	6代目	改良	2023年1月1日
マセラティ	マセラティレヴァンテ	1代目	改良	2023年1月1日
AMG	AMG GT4ドアクーペ	1代目 (X290系)	特別	2023年1月11日
アウディ	アウディQ5	2代目 (FY系)	特別	2023年1月11日
アウディ	アウディQ5スポーツバック	1代目 (FY系)	特別	2023年1月11日
シトロエン	シトロエンC3	3代目 (B6系)	特別	2023年1月12日
ルノー	ルノーアルカナ	1代目 (LJ系)	追加	2022年12月1日
クライスラージープ	ジープラングラー	4代目 (JL系)	SC、特別	2022年12月7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)	追加、改良	2022年12月14日
マイバッハ	メルセデスマイバッハSクラス	2代目 (W223系)	特別	2022年12月15日

1月10日に発売となった、5代目となる新型「プリウス」。歴代プリウスの特徴であるモノフォルムシルエットを踏襲しながらも、スタイリッシュに生まれ変わった姿は、SNSの反応を見ても概ね好評を得ているようだ。プラグインハイブリッド車は3月15日発売予定だ。

2016年の登場当初は大いに売れた先代プリウスだが、近年は売れ行きが減少、昨年はTOP10圏外にまで下落。コンパクトカーからミニバンまで、多くのモデルでハイブリッドが普及したことで、「プリウス」の必要性が下がったことは当然のことだろう。「ハイブリッドの始祖」としての役目を終えたことで、新型プリウスでは、コンセプトを大きく変更。「マイカーとして愛される」をめざしたという。スタ

イリッシュな見栄えと、19インチの大径タイヤを装着した姿は、トヨタのいう「感性に響くエモーションなデザイン」に感じられる。インテリアも大改良されている。以前はインパネにあった電制シフトを、センターコンソールへと移動し、新型クラウンとも似た、小型のシフトノブ形状に変更。12.3インチの大型センター

ディスプレイを装備し(2.0Lのみ)、ステアリングホイールの奥へと移動した7インチのTF Tメーターは、表示項目が少ないため寂しさもあるが、視線移動が減るので有効だ。なによりシフトで清潔感のあるインテリアは、先代プリウス

のインテリアが散らかって見えるほど、洗練された。限られた試乗コースではあったが、筆者もプロトタイプハイブリッド車のハンドルを握った。動き始めのステアリングの手ごたえ、直進安定性の正確さ、ブレーキングのやりやすさなどの所作が、先代から「一皮むけた」と感じた。比較試乗した先代プリウスで、微

は確実に進化している。例えるならば、ゴルフ8に近いほどの操縦安定性の完成度の高さであった。「褒めすぎだろ……」と思われるかもしれないが、実際に乗ってみると、本当に良いクルマだ。プリウスは、今作も大成功となるか、今後の販売動向が非常に楽しみだ。(自動車ジャーナリスト 吉川賢一)

「ハイブリッドの始祖」としての役目を終え
「マイカーとして愛される」をめざした
新型プリウス

駆動	エンジン	グレード	価格(税込)
2WD	2.0L ハイブリッド	Z	¥3,700,000
		G	¥3,200,000
	1.8L ハイブリッド	U(KINTO 専用仕様車)	月額¥16,610～
E-Four	2.0L ハイブリッド	Z	¥3,920,000
		G	¥3,420,000
	1.8L ハイブリッド	U(KINTO 専用仕様車)	月額¥18,480～

火曜日はJU埼玉の日

埼玉ブランド!! 大好評!!

「手数料について」
埼玉ブランドにつきましては、各コーナーの手数料に準じます

「埼玉ブランド」落札特典
オリジナルリアファイル付き!!

【出品条件】 ※ご不明な点は、お問い合わせください

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

2月

2/7(火) 梅まつりAA

2/14(火) ハッピーバレンタインAA

2/21(火) JU埼玉協会51周年&青年部会担当チャリティ記念AA

2/28(火) 初出品コーナー祭りAA

これがJU埼玉の動画サービス!

今まで見えなかったところが見えちゃいます!

ルーフのキズ凹みがよく見える!

正面ルーフ

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える!

左右側面

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる!

内装静止画360°

▼▼ 動画を見るならJU埼玉サイトへ ▼▼

URL: <https://www.jusaa.com>

MIRIVE 愛知会場



【月間企画】月間成約台数賞

10台賞 XCBギフト券 1万円分	20台賞 XCBギフト券 2万円分	30台賞 XCBギフト券 5万円分
LOGOS BBQグリル 高級スノーボード ダイアモンド純リフト券	高級 高級 高級 高級 高級 高級	冷凍庫 BDL Apple Watch SE

2月の開催スケジュール

2月 3日(金)	月間企画 フレッシュ AA フレッシュコーナー 流れ無料 ・お取引賞
2月 10日(金)	月間企画 バレンタイン AA フレッシュ&軽コーナー 流れ無料 ・お取引賞
2月 17日(金)	月間企画 WINTER AA Part① 出品2台以上で 流れ 1,000円 ・お取引賞
2月 24日(金)	月間企画 WINTER AA Part② 出品3台以上で 流れ無料 ・お取引賞



MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中!

お申込みはWEBからかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

第20回

『コミュニケーションを勘違いするバカ営業』をしていませんか?

株式会社 Office TV
代表取締役 藤原智浩

コミュニケーションは「会話する」「触れあう」「伝達する」など、様々な手段を通じて行なわれていますが、そもそも、このコミュニケーションの目的とは何でしょうか。

コミュニケーションの目的とは?

直接の対話であろうが、無言で見つめ合おうが、または、この記事のような文章もあなたと私のコミュニケーションです。
ゴルフのスイングで例えるなら、どれだけ力一杯に振って(一生懸命にお客様に提案して)、どれだけ美しい円弧が描けた(良い感じの商談ができた)としても、クラブ(自分)とボール(お客様)の接点(ヘッドの向きや高さ)が間違っていたら……。力一杯振った分だけ、ボールはおかしな方向へ飛んでしまうのと同じです。

ビジネスでもプライベートでも、生きている限り人とのコミュニケーションは欠かせません。社員、家族、友人、もちろんお客様との関係もすべてコミュニケーションという「手段」を通じて行なっています。
この人と人をつなぐ接点であるコミュニケーションは、あなたの営業人生においてもとても重要なスキルだといえます。今回は、このコミュニケーションについてお話しします。

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!



相手との関係を円滑にすること? 意思疎通を図ること? それも、そうなのですが、そもそも何のために円滑な関係を作るのかということ。一言で明確に言うならば、こうではないでしょうか。「自分の意図した通りに相手を動かすこと」
コミュニケーションには

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 ・兵庫タイヤ販売 ・山陽ヤナセ
- ・ホンダカーズ埼玉南 ・小林モーターグループ
- ・アップルオートネットワーク ・ホンダ販売北見
- ・ミニークホールディングス ・ホンダクリオ上尾
- ・ネットトヨタソナ神戸 ・クラウド ・ユーネット等

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

部下に対する
コミュニケーション
営業成績を上げる場合、2つの方法があります。それは

それぞれの性格に合わせてと言うのは簡単ですが、これが難しいわけです。人によって使い分けるコミュニケーションは本当に難しい。
ですから老若男女、国籍問わず、すべての人にもれなく共通する究極のコミュニケーションがあったとしたら、知りたくありませんか? 次号でその手法をまとめて伝えたいと思います。



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

- 2月1日 第1507回 オークション
- 8日 第1508回 バレンタイン記念
- 15日 第1509回 オークション
- 22日 第1510回 オークション

IMA 九州会場

福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL:092-942-0860

毎週木曜日11:00スタート

- 2月2日 第1123回 オークション
- 9日 第1124回 バレンタイン記念
- 16日 第1125回 オークション
- 23日 第1126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

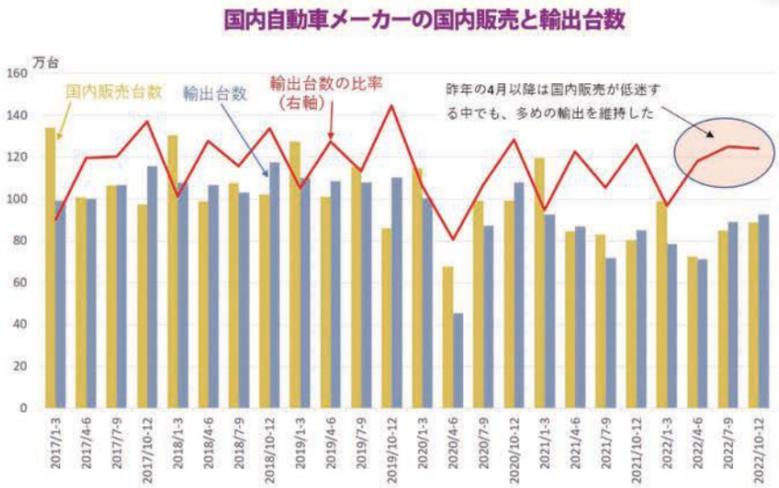
- 2月3日 第1668回 オークション
- 10日 第1669回 バレンタイン記念
- 17日 第1670回 オークション
- 24日 第1671回 オークション

ima 新規会員募集中! 詳細は各会場にお問い合わせください

予測変更

特別版 (22~24面)

暴落に注意



前号の今年の相場見通しでは「為替レートに注意 高値継続」とした。ただし、1カ月経った現在、すでに状況は変化してしまっている。今回は、必殺相場の特別版として、22~24面で見通しを改めて紹介する。

昨年は9月上旬まで、驚くほどの価格上昇となったが、その後は下落傾向が継続。結局、年初から9月までに上昇した分がそのまま下落するという「行って来い」の相場だった。

とはいえ、昨年12月のAAデータをみると、出品台数が増えたにも関わらず高値は維持している。半面、成約率は大きく落ち込んだ。高値期待が残る中で、出品された

車希望価格まで届かないで、流札したためだろう。そのような状況の中で、本紙では今年も中古車価格は高い状況が続くと見込んでいた。それは、自動車メーカーの国内向け新車供給が大きくは増えないと見ていたからだ。

国内向け新車供給が増えない理由は2つある。第一に、半導体等の供給制約が残る中、自動車メーカーは新車の生産を一気には増やせないことだ。そして、第二に、円安が続く限り、国内の自動車メーカーは、国内よりも海外販売を重視すると見込んでいた。

今回「暴落に注意」とまで相場見通しを変更したのは、

そのような状況の中で、本紙では今年も中古車価格は高い状況が続くと見込んでいた。それは、自動車メーカーの国内向け新車供給が大きくは増えないと見ていたからだ。

国内向け新車供給が増えない理由は2つある。第一に、半導体等の供給制約が残る中、自動車メーカーは新車の生産を一気には増やせないことだ。そして、第二に、円安が続く限り、国内の自動車メーカーは、国内よりも海外販売を重視すると見込んでいた。

今回「暴落に注意」とまで相場見通しを変更したのは、

為替レートは、一時1ドル150円を超えるような円安となったが、足元は1ドル130円前後まで円高に振られてきている。ただ、前号でお伝えした時は、昨年3月の急激な円安前の為替レート(1ドル115円程度)まで円高が進行するには時間がかかると見込んでいた。

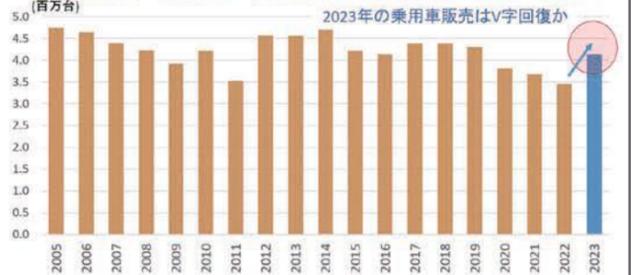
今回の見通しで重要なのは、

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

新車登録台数とAA落札平均価格



国内乗用車(登録車+軽自動車)販売台数の推移(暦年)



下落のインパクト

「暴落」とは、どこまで下落すると考えておけば良いだろうか。

を見越してのものだ。

の新車販売台数も見込めるとのことだ。

そうすると、前号では、18年、19年よりも高い価格水準を見込んで「高値維持」としていたが、そこに止まらなくなる可能性が出てくる。

現在の価格水準

ということになる。グラフを見ると、あまりに急激な下落のように思われるが、相場が下落する時は急だ。

なお、これは全落札台数の平均の数字なので、もちろん、個別の車種や年式で異なる。これには、自動車メーカー側の考え方、一方で、消費者の側でどこが滞っていたのかに影響してこよう。

結論からいえば、高年式・高額車に注意なのだが、次ページで詳しく説明していこう。

LAA四国



2月15日(水) セリスタート10:30~ 第1171回

JU 中四国青年部ジャンボ 日産ジョイント記念AA

★記念限定特設コーナー★

JU スタート売切り JU コーナー

JU中四国青年部(9県)様よりご当地グルメ等プレゼント!

(ご当地グルメ等はAA終了後のお渡しとなります)

出品 OR 落札台数賞をご用意!

LAA 四国会場 LIGHT AUTO AUCTION エルイーエー四国会場

〒799-0705 愛媛県四国中央市土居町野田丙77

TEL:0896-74-5355 FAX:0896-74-5330

毎週水曜日オークション開催

http://www.laa-group.jp/

影響が大きい車種は?

《22面から》

自動車メーカーは、これまで海外販売に振り向けていた資源を、あえて国内に投入することになる。その場合、より利益が上がる高額車の販売に注力するのが自然だろう。

レクサス

高額車ということではレクサスを挙げておきたい。レクサスに関しては、国内では、昨年の後半はほぼ全ての車種で受注停止となった。国内ディーラーは中古車の販売でしのいでいたようである。レクサスは生産工場が少なく、また海外での需要が強い車だ。そのため、国内販売が手薄になってしまった。

昨年、積みあがった需要があり、国内では生産すれば売れる状況と考えられる。高額車の方がより利益を上げやすいということからも、メーカーが、ここへ資源を投入する可能性は高い。新車供給さえ順調であれば、

も注意しなければならぬだろう。高額車が下落した場合は、下落金額が大きくなる。最大の注意が必要だ。

アルファード

アルファードも高額車であり、国内外の需要が強く値崩れしにくい車だ。22年には当年モノのS-Cクラスで800万円超の落札となった車が現れた。ただ、19年、21年は当年モノであつても、そこまでの高騰はなかった。

従来通りの価格水準に戻るのであれば、アルファードは、

一方、消費者の事情から、

にはモデルチェンジが行なわれる可能性がある。海外需要との兼ね合いもあるため、判断は難しいが、年式、グレードや装備によっては、期待していた金額で落札されず、価格が下落する可能性もあるだろう。

車検を迎える車・

出品台

数が多くなる条件は整っている。

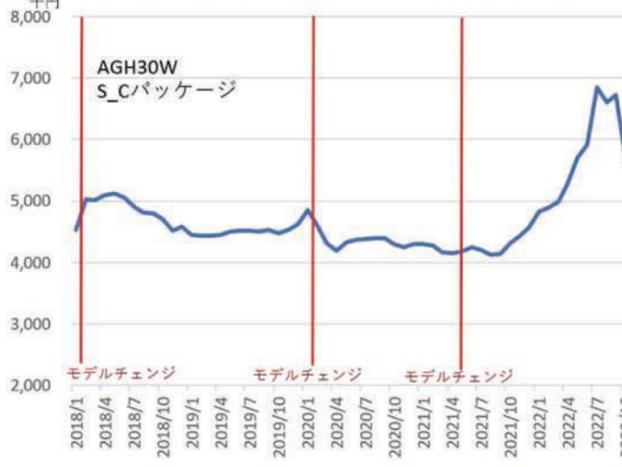
の車が該当する。そして、同じ理由で、今年3年落ち、5年落ちの車は車検年での買い替えにより出品されること考えられる。止まっていた買い替えが、新車販売増加によって進むということだ。

第二に、先に示した図

3をご覧いただきたい

モデルチェンジを行なった車・予想される車

図4 アルファード当年登録車A A落札平均価格(月平均)



過去に何度か乗用車販売台数1位を記録したプリウスが、1月にフルモデルチェンジされた。同車種間の買い替えニーズを考えれば、新車供給の拡大とともに出品も増え、値崩れする可能性がある。アルファードに関して、モデルチェンジが予想されていることに触れた。モデルチェンジ見込み等を一覧表にしたので、参考にして欲しい。

これから予想されるモデルチェンジの一覧表

モデルチェンジ時期	フルモデルチェンジ	マイナーチェンジ
2023年3月	トヨタ プリウス PHEV	マツダ マツダ2
2023年5月		
2023年6月		
2023年8月		



図5 国産車登録年別出品台数(7日間移動平均)



まとめ

今回は、自動車メーカーの販売戦略の変更の可能性が見られたので、前号でお伝えした相場見直しを修正し、説明してきた。2019年の価格まで下落すると、かなり大幅かつ急激なものとなる。そして、そのインパクトは高年式、高額車ほど大きい。時期について触れると、国内販売の増加は

すでに、この1~3月に始まっているように思われる。何が起こっても不思議ではない。22面に記す

り、今は激動の時代である。何か起きてもおそらく思慮ではない。22面に記す

有料版では、モザイクの部分をお読み頂く事ができます。お申込みは 電話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**

仕入れ

17万台以上出品中 全国128会場と提携!

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

詳しくはコチラ!

売却

ASNETが下取り車・在庫車の売却ルートに!

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

詳しくはコチラ!

小売サポート

お客様との小売商談ツール!

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

詳しくはコチラ!

お問い合わせ・資料請求は 03-5144-8530

入会金・月会費 無料 会員募集中 詳しくはコチラ▶

https://www.autoserver.co.jp

オートサーバー 検索



ここまでは、相場暴落の可能性をお伝えしたが、その他にも、前号でお知らせした注目に動きが出ているものもある。新たな情報をお伝えしておこう。

中国・ロシア

米国コンサルティング会社であるユーラシア・グループは、昨年、中国の「ゼロコロナ政策の失敗」等に警鐘を鳴らし、定評を得た。

同グループによる今年の10大リスクは、各種報道で、よく取り上げられている。同グループが今年について挙げたリスクの第一位と第二位はロシアと中国だ。

ユーラシア・グループは、

《23面から50ページ》

ここまでは、相場暴落の可能性をお伝えしたが、その他にも、前号でお知らせした注目に動きが出ているものもある。新たな情報をお伝えしておこう。

中国・ロシア

米国コンサルティング会社であるユーラシア・グループは、昨年、中国の「ゼロコロナ政策の失敗」等に警鐘を鳴らし、定評を得た。

同グループによる今年の10大リスクは、各種報道で、よく取り上げられている。同グループが今年について挙げたリスクの第一位と第二位はロシアと中国だ。

ユーラシア・グループは、

ゼロコロナ解除後の動向を注視



過去の感染症の歴史を見れば、ワクチンが無い時代でも複数回の感染拡大の波が発生している。ゼロコロナ政策を止めた後に、経済活動が順調に進むかどうかが中古相場を予測するカギとなるであろう。

米国がいう「ならずもの国家」は、現在はイランや北朝鮮が該当する。ロシアの核の使用は一つのリスクであるが、その他にも、何かあれば経済制裁が厳しくなる可能性があり、警戒が必要だ。

中国は、12月にゼロコロナ政策を解除した。

コロナウイルスに一度感染すれば、それで収束するのか、14億人にかけての壮大な実験を行なっているかのようだ。

米国がいう「ならずもの国家」は、現在はイランや北朝鮮が該当する。ロシアの核の使用は一つのリスクであるが、その他にも、何かあれば経済制裁が厳しくなる可能性があり、警戒が必要だ。

中国は、12月にゼロコロナ政策を解除した。

図8 国産車のAA成約率

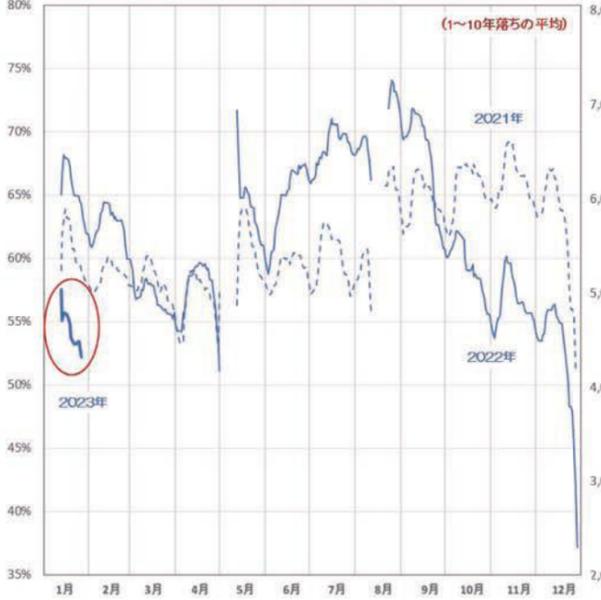


図7 国産車のAA出品台数

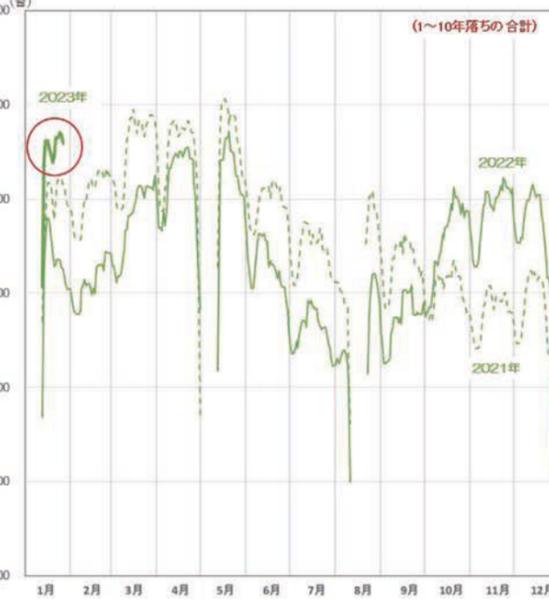


図6 国産車のAA落札平均価格



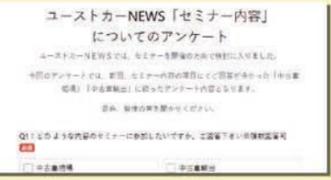
読者の皆様へ 第2回アンケート 「セミナー内容」についてアンケートご協力をお願い

ユーストカーNEWS1月号掲載のアンケートでは、多数のご回答をいただき、誠にありがとうございます。

皆様のご回答によりセミナーを開催の方向で検討に入りました。

今回のアンケートではセミナーの内容について、是非、皆様の声を聞かせていただきたいので、右のQRコードからアンケートへのご協力をお願いします。

皆様の声で決定いたしますので、どうぞ宜しくお願いします。



年初の相場動向

今回は22〜23面で、1月号でお伝えした相場見通しの変更をお伝えした。最後に、いつもの通り、足元の相場動向を確認しておこう。

今回は、全体の傾向を把握していただくために、国産車の年式別の平均価格とあわせ、1年落ちから10年落ちの成約率、出品台数のグラフをお示しする。

確認していただきたいのは、上図の傾向は、把握していただくために、国産車の年式別の平均価格とあわせ、1年落ちから10年落ちの成約率、出品台数のグラフをお示しする。

確認していただきたいのは、上図の傾向は、把握していただくために、国産車の年式別の平均価格とあわせ、1年落ちから10年落ちの成約率、出品台数のグラフをお示しする。

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>